

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU  
Matkailun koulutusohjelma

Pauliina Rauste

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA KAHVILAYRITYKSELLE

Opinnäytetyö  
Helmikuu 2017



**OPINNÄYTETYÖ**  
**Helmikuu 2017**  
**Matkailun koulutusohjelma**

Tikkarinne 9  
80220 JOENSUU  
013 260 600

Tekijä  
Pauliina Rauste

Nimeke  
Liiketoimintasuunnitelma kahvilayritykselle

Toimeksiantaja

#### Tiivistelmä

Opinnäytetyössä laadittiin kahvilan liiketoimintasuunnitelma Hämeenlinnassa sijaitsevaan kahvilaan. Siinä perehdyttiin yrittäjyyden keskeisiin käsitteisiin sekä vaadittaviin toimenpiteisiin ennen yritystoiminnan aloittamista. Opinnäytetyö tehtiin aloittavan yrittäjän näkökulmasta ja selvitettiin, mitä kaikkea yrityksen perustaminen Suomessa vaatii. Keskeistä oli tarvittavien lupien sekä rahoituksen suunnittelu. Suunnittelen yrityksen perustamista tulevaisuudessa ja työ toteutettiin sitä silmällä pitäen.

Opinnäytetyön lähdemateriaalina käytettiin sähköisiä ja kirjallisia lähteitä. Aineiston tueksi tehtiin kolme haastattelua. Ne olivat puolistrukturoituja teemahaastatteluja, jotka toteutettiin Joensuussa. Haastattelujen kohteina olivat kahvila Holvin Puodin yrittäjä, ke-säravintola Tuulaakin yrittäjä sekä Kauppaneuvoksen kahvilan esimies. Haastatteluiden pohjalta selvitettiin, minkälaisia riskejä ja mahdollisuuksia kahvilan perustamiseen liittyy ja mihin tulee kiinnittää huomiota.

Tuloksena on kahvilan liiketoimintasuunnitelma, jota täydennetään sitä mukaa, kun toiminta etenee. Suunnitelmaan on selvitetty yrityksen taloushallinnollisia asioita sekä laadittu markkinointisuunnitelma. Jotta kahvilan liiketoimintasuunnitelmasta saatiin mahdollisimman todenmukainen sekä yksityiskohtainen, käytiin tapaamassa Osuuspankin vakuutusneuvojaa, lainaneuvojaa sekä Hämeen Uusyrityskeskuksen asiantuntijaa. Asiantuntijoiden avulla laadittiin tulos- sekä rahoituslaskelmat. Laskelmien tukena käytettiin edelliskesän talouden tunnuslukuja, jotka saatiin aiemmalta yrittäjältä.

Kieli

suomi

Sivuja 58

Liitteet 5

Asiasanat

Liiketoimintasuunnitelma, kahvila, yrityksen perustaminen, yrittäjyys, haastattelu



**THESIS**  
**February 2017**  
**Degree Programme in Tourism**

Tikkarinne 9  
80220 JOENSUU  
FINLAND  
013 260 600

Author  
Pauliina Rauste

Title  
Business Plan for a Cafe

Commissioned by

#### Abstract

The topic of this thesis is a business plan for a café located in Hämeenlinna. The purpose of this study was to determine the main concepts of entrepreneurship and the required arrangements before starting a business. This thesis was written from the perspective of a new entrepreneur. It clarifies what it takes to establish a company in Finland. The major objective was to identify the required permits and to organize the funding for this coffee shop. The author is planning to start a business in the future and the thesis was carried out from that aspect.

In this thesis, both electronic and academic references were used. In addition, three interviews were made to support the data in this study. These three interviews were personal semi-structured theme interviews and they were implemented in the city of Joensuu in November 2016. The interviewees were the owner of a coffee and gift shop called Holvin Puoti, the entrepreneur of the summer restaurant Tuulaaki and the supervisor of the cafeteria Kauppaneuvoksen Kahvila. The interviews were made to find out what kinds of risks and opportunities entrepreneurship includes, and what should be paid attention to when starting a cafe business.

The outcome of this study was a business plan which can be supplemented as the operation proceeds. Financial and marketing matters are explained in the thesis. In order to keep the business plan as realistic and detailed as possible, an insurance and financial specialists of the bank Osuuspankki were seen. With the guidance of the expert of an enterprise agency, an income and financial statements were made for this specific café. The former entrepreneur of the coffee shop gave some economic indicators of the previous summer. Those indicators were used when composing the economic calculations.

Language

Finnish

Pages 58  
Appendices 5  
Pages of Appendices 6

Keywords

Business plan, coffee shop, starting a business, entrepreneurship, interview

# Sisältö

1	Johdanto .....	5
2	Opinnäytetyön tausta ja tavoite.....	6
3	Opinnäytetyön toteutus .....	9
3.1	Tiedonhankinta .....	9
3.2	Haastattelut tiedonhankinnan menetelmänä.....	10
3.3	Haastattelujen toteutus .....	11
4	Yritysesittelyt ja haastatteluiden tulokset .....	13
4.1	Holvin Puoti.....	14
4.2	Kauppaneuvoksen kahvila .....	15
4.3	Kesäravintola Tuulaaki.....	16
4.4	Yhteenveto.....	17
5	Toiminta-ajatus .....	19
5.1	Liikeidea.....	19
5.2	Resurssit.....	21
5.3	Arvot .....	23
5.4	Tavoitteet.....	24
6	Selvitykset ennen liiketoiminnan aloittamista .....	25
6.1	Lähtökohtatilanne ja kohderyhmä.....	25
6.2	Toimitilat, laitteet ja henkilöstö.....	26
6.3	Kirjanpito .....	27
6.4	Lupa-asiat.....	28
6.5	Vakuutukset.....	30
7	Yhtiömuodot.....	31
7.1	Yritysmuodot.....	31
7.2	Yritysmuodon ja nimen valinta .....	33
8	Yrityksen laskentatoimi .....	35
8.1	Kannattavuuslaskelma.....	35
8.2	Investointi- ja rahoituslaskelma.....	36
8.3	Ohjeita aloittavalle yrittäjälle .....	38
9	Markkinointi.....	39
9.1	Markkinointiviestintä.....	39
9.2	Kahvilan markkinointikanavat .....	40
10	Jatkotoimenpiteet.....	43
11	Pohdinta.....	45
	Lähteet.....	49

## 1 Johdanto

Idea kirjoittaa liiketoimintasuunnitelma opinnäytetyönä syntyi, kun kuulin vuokralalla olevasta kahvilasta lähellä asuinpaikkaani. Kiinnostus yrittäjyyttä kohtaan sekä kokemus kahvilatyöskentelystä lisäsivät motivaatiota liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Opinnäytetyö toteutettiin ilman toimeksiantajaa. Sen päätehtävänä oli auttaa ymmärtämään, mitä kaikkea liiketoiminnan harjoittaminen vaatii erityisesti ravintola-alalla sekä näkemään yrittäjyyden hyvät ja huonot puolet. Samalla perehdyttiin yrittäjyyden keskeisiin käsitteisiin ja lainsäädäntöön. Liiketoimintasuunnitelma on laadittu yksityiskohtaisesti juuri kyseiselle kahvilalle.

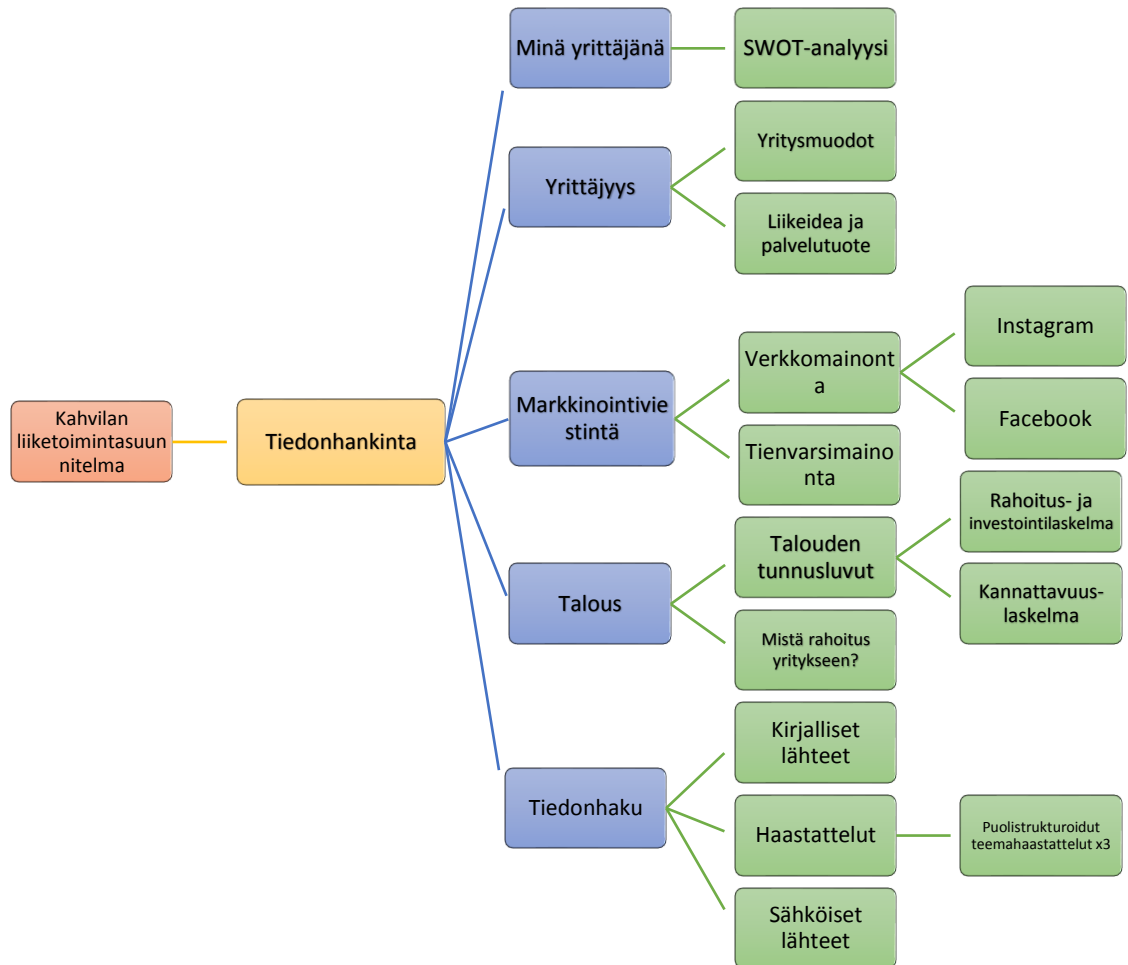
Yrittäjyys Suomessa tuntuu olevan paljon puhuttu aihe. Yhteiskunnassa kannustetaan yrittäjyyteen, mutta sen edellytykset saattavat olla heikosti tunnettuja. Yrittäjyyttä pidetään ehkä riskialttiina työllistymisen muotona, koska onnistuminen on epävarmaa. Sanotaan, että lakeja on liian paljon ja yrittäjien verotus on liian korkea. Joidenkin mielestä se ei kannata liiallisen säännöstelyn ja rajoitusten takia. Etenkin ravintola-alalla tuntuu olevan paljon sääntöjä ja lakeja, joista tulisi tietää. Kuitenkin Suomessa on satojatuhansia yrityksiä ja ne työllistävät suuren osan suomalaisista. Yritykset pitävät Suomen talouden pystyssä ja tuovat verotuloja. Työssä laadittiin kahvilan liiketoimintasuunnitelma ja selvitettiin, mitä yrityksen perustaminen todella vaatii. Vastauksia etsin kysymykseen, saako Suomessa tukea yrityksen perustamiseen vai onko yrittäjyyden kynnys nostettu liian korkealle.

## 2 Opinnäytetyön tausta ja tavoite

Työn tuloksena on konkreettinen kahvilan liiketoimintasuunnitelma, joka täydentyy sitä mukaa, kun toiminta etenee. Se on laadittu aloittavan yrittäjän näkökulmasta. Lisäksi suunnitelmaan tehtiin myös tulos- sekä rahoitussuunnitelma, jotta yrityksen taloudenhallinta tulisi tutummaksi. Opinnäytetyössä kartoitettiin, mitä toimenpiteitä vaaditaan ennen liiketoiminnan aloittamista ja mitä sen jälkeen. Eri-tyisesti keskityttiin kahvilan rahoitukseen ja lupiin. Samalla selvitettiin, minkälaista on yrittäjäyys Suomessa sekä minkälaisia resursseja tarvitaan liiketoiminnan harjoittamiseen. Tarkoituksena oli muodostaa kokonaiskuva yrittäjyydestä. Toiveena on, että myös muut pienen kahvilan perustamista harkitsevat voivat hyötyä opinnäytetyöstä ja saada nopeasti selville, mitä asioita tulisi ottaa huomioon.

Vaikka perusasiat liiketoimintasuunnitelmissa ovat yleensä samat, voidaan niitä laatia monella eri tapaa. Tähän työhön on rajattu vain tämän kahvilan osalta olennaiset osat sekä ne, joita olen halunnut harjoitella. Talouden osalta liiketoimintasuunnitelmassa on keskitytty tällä hetkellä minulle oleellisimpiin osioihin. Laskelmien tueksi saatiin edelliskesän talouden joitakin tunnuslukuja. Pohjina laskelmille käytettiin Joensuun seudun kehittämissyhtiö JOSEK Oy:n (2016) rahoitussuunnitelmaa sekä Tarnasen (2016) tuloslaskelmaa. Lisäksi talouslaskelmia harjoiteltiin Hämeen Uusyrityskeskuksen asiantuntijan kanssa. Kahvilaa varten laadittiin myös markkinointisuunnitelma ja pohdittiin haastatteluista saatujen tulosten avulla, mitkä markkinointiväylät olisivat tehokkaimpia tässä tapauksessa.

Kuvassa 1 on koottuna opinnäytetyön keskeisimmät käsitteet, jotka ovat tässä työssä liiketoimintasuunnitelma, liikeidea, markkinointiviestintä, kannattavuus sekä talouden tunnusluvut. Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu myös markkinoinnin, kohderyhmän sekä hinnoittelun pohdinta. Lisäksi työssä avattiin useita yrittäjyyden käsitteitä, kuten erilaiset yritysmuodot ja rahoitus. Työssä jokaisen luvun alussa selvennetään ensin kunkin aiheen teoreettista perustaa ja sen jälkeen syvennetään aihetta opinnäytetyön kohteena olevan kahvilan kannalta.



Kuva 1. Opinnäytetyön sisältö.

**Liiketoimintasuunnitelma** on yrittäjän käsikirja yrityksen perustamiseen tai päivittämiseen. Siihen kootaan kaikki tarvittavat toimenpiteet ennen liiketoiminnan aloittamista sekä tarvittavat luvat. Ravintola-alalla haettavia lupia on paljon, ja siksi liiketoimintasuunnitelman laatiminen voi viedä aikaa. Liiketoimintasuunnitelmasta selviää, mitä mahdollisuuksia ja uhkia yrityksellä on. Sen tarkoitus on olla työkaluna yritystoiminnan suunnittelulle sekä taloudellisten lähteiden määrittelylle. Usein siihen sisältyykin rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat.

Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus on auttaa yrityksen perustajaa selvittämään menestystekijät. Tärkeää on nähdä yritys ja sen toimintaympäristö kokonaisuudessaan ja pohtia liikeideaa ja yritystoimintaa yksityiskohtaisesti. Se on myös kirjallinen esite yrityksen sidosryhmille, kuten rahoittajille. (Pitkämäki 2000, 12.) Liiketoimintasuunnitelman avulla voidaan nopeasti, mutta perusteellisesti esitellä yrittäjän liikeidea sekä toimintamallit. Sitä tarvitaan myös rahoitusta haettaessa.

(Hesso 2015, 10.) Eniten liiketoimintasuunnitelmasta hyöttyy kuitenkin sen tekijä. Suunnitelman kirjoittajalle selviää, miten ja mitä pitää tehdä ennen liiketoiminnan aloittamista ja sen jälkeen. Myös rahoitukseen liittyvät asiat selvitetään suunnitelmaa laadittaessa. Liiketoimintasuunnitelma laaditaan yritykselle yksilöllisesti. Tässä työssä esitellään yksittäisen kahvilan liiketoimintasuunnitelma.

Liiketoimintasuunnitelman alkuun kootaan yleensä lyhyt tiivistelmä, jossa kerrotaan, kuka tekee ja mitä. Tiivistelmässä kerrotaan ytimekkäästi liiketoimintasuunnitelman sisältö. Siinä tulee olla vain oleellinen tieto, sillä esimerkiksi rahoittajat saavat siitä tiedon nopeasti ja helposti. Esimerkiksi lähtökohtatilanne, toimintaympäristö, liikeidea, kohderyhmä, tuotepalvelupaketti, markkinointisuunnitelma, henkilöstösuunnitelma sekä taloussuunnitelma voivat kuulua tiivistelmään. (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 42.)

Tässä liiketoimintasuunnitelmassa on kyseessä pieni kahvilayritys. Kahvila tulee marjatilán yhteyteen, jossa se on toiminut jo useampana aikaisempana kesänä. Kahvila uudistetaan kesäksi 2017, ja tarkoitus on muuttaa myös kahvilan liiketoiminta sekä laajentaa asiakaskuntaa. Suuri osa asiakkaista on marjatilán asiakkaita, jotka ovat käyttäneet kahvilan palveluita jo useampia vuosia. Kahvilassa halutaan tarjota laadukasta palvelua kodikkaassa tunnelmassa. Se sijaitsee Hämeenlinnassa osoitteessa Vuohenkalliontie 1.



### **3 Opinnäytetyön toteutus**

#### **3.1 Tiedonhankinta**

Opinnäytetyössä paneuduttiin kahvilan perustamiseen yksityiskohtaisesti. Talouslaskelmien tukena käytettiin kahvilan edelliskesien tunnuslukuja. Tunnusluvuista saatiin selville kahvilan aikaisempi liikevaihto ja tuotekohtaiset myyntiluvut. Kuinka paljon on myyty mitään tuotetta ja kuinka paljon on ollut kyseisen kahvilan liikevaihto. Opinnäytetyössä selvitettiin, minkälaista rahoitusta kahvilan perustamiseen tarvitsee, sekä kuinka paljon mitään tuotetta tulee myydä, jotta tulot kattaisivat kulut. Työn tuloksena saatua liiketoimintasuunnitelmaa sekä laskelmia voi hyödyntää konkreettisesti yritystä perustettaessa, sillä niitä vaaditaan usein rahoitusta haettaessa.

Aineistona käytettiin kolmea haastattelua. Lähteinä on niin sähköisiä lähteitä, artikkeleita kuin kirjallisuuttakin. Aihe kehittyy ja muuttuu jatkuvasti, minkä takia opinnäytetyön lähteet ovat pääosin 2000-luvulta. Ravintola-alan muutosherkkeyden takia työssä pyrittiin käyttämään mahdollisimman ajankohtaista tietoa ja välttämään vanhentuneen tiedon käyttämisestä johtuvia väärinkäsityksiä. Aiheesta on paljon kirjallisuutta sekä tietoa Internetissä, joten lähdekritiikkiin pyrittiin jokaisen lähteen kohdalla. Internet-sivuja käytettäessä on otettu huomioon niiden luotettavuus. Suurin osa käytetyistä lähteistä on suomalaista kirjallisuutta. Lisäksi aineistona käytettiin ravintola-alan artikkeleita. Liiketoimintasuunnitelmia on kaikilta aloilta, joten työssä pyrittiin käyttämään lähdeaineistona juuri tähän liiketoimintasuunnitelmaan sopivia lähteitä. Erityisesti käytettiin ravintoloiden liiketoimintasuunnitelmien ohjekirjoja sekä malleja.

### 3.2 Haastattelut tiedonhankinnan menetelmänä

Kirjallisten ja sähköisten lähteiden lisäksi opinnäytetyöhön tehtiin kolme haastattelua, jotta saataisiin syventävää tietoa yrityksen perustamisesta. Haastattelujen tavoitteena oli saada tietoa erityisesti siitä, millaista on perustaa kahvila ja mikä on yrittäjien tai esimiehen tarina. Samalla pyrittiin selvittämään, kuinka haastateltavat ovat luoneet tuotepalvelupaketin ja minkälainen on ollut prosessi ennen kahvilan avaamista. Keskeisinä teemoina oli yrittäjyyden aloittaminen, yrittäjien ammatillinen tausta sekä oman yritysideaan muokkaaminen. Haastatteluissa selvitettiin, millaisia ongelmia haastateltavat ovat kohdanneet kahvilaa perustettaessa, sekä miten he ovat niistä selvinneet.

Haastattelut voidaan jakaa moneen eri tyyppiin muun muassa yleispiirteiden perusteella. Tässä mallissa ne on jaoteltu strukturointiasteen mukaan. Se tarkoittaa sitä, kuinka yksityiskohtaisesti haastattelukysymykset on muotoiltu etukäteen ja kuinka paljon vapautta jätetään haastateltavalle. Tämän jaon mukaan haastattelumalleja on lomakehaastattelu, teemahaastattelu eli puolistrukturoitu haastattelu sekä strukturoimaton haastattelu. (Hirsjärvi ja Hurme 2010, 43-44.)

**Lomakehaastattelu** on näistä kaikista strukturoiduin ja myöskin käytetyin. Lomakkeisiin on ennalta määrätty tarkoin kysymykset ja väitteet ja niiden järjestys. Lomakehaastattelun toteutus on yleensä nopea. (Hirsjärvi ja Hurme 2010, 44-45.)

**Strukturoimaton eli avoin haastattelu** on keskustelunomainen ja etenee vapaasti. Haastattelijan tehtävänä on lähinnä syventää vastauksia. Haastatteluun valitut henkilöt eivät voi olla satunnaisesti valittuja ja usein valitut muutamat henkilöt haastatellaan perinpohjaisesti. (Hirsjärvi ja Hurme 2010, 45.) Tämä haastattelumalli vaatii kokemusta ja ihmissuhdetaitoja haastattelijalta, sillä haastateltavan tulee tuntee olonsa luontevaksi, jotta keskustelua voi syntyä.

Kolmas haastattelumuoto on **puolistrukturoitu haastattelu**. Tämä on sekoitus kahta edellistä; ominaisuutena se, että jokin näkökohta haastattelusta on lyöty

lukkoon mutta mikään ei ole sidottua. Haastattelija ohjailee keskustelua haluaansa suuntaan. Teemahaastattelu eli myös kohdennettu haastattelu on puolistrukturoitu haastattelumenetelmä, jossa haastattelu etenee teemojen varassa. Teemahaastatteluun ei määritellä yksityiskohtaisesti kysymyksiä vaan tietyt teemat, joihin keskitytään haastattelutilanteessa. (Hirsjärvi & Hurme 2010, 47–48.)

Opinnäytetyön haastattelut olivat puolistrukturoituja teemahaastatteluja, jotka toteutettiin kasvotusten haastateltavien kanssa. Puolistrukturoitu teemahaastattelu oli sopivin vaihtoehto näihin haastatteluihin, sillä haastateltavien toivottiin kertovan vapaasti omakohtaisia kokemuksia ja mielipiteitä pelkän kysymyksiin vastaamisen sijaan. Pyrin luomaan haastattelutilanteet luonteviksi sekä rennoiksi, jotta haastateltava kokisi olonsa mukavaksi ja kertoisi avoimesti yrityksen perustamisesta tai kahvilatoiminnan johtamisesta. Haastattelutilanteet olivat keskustelunomaisia. Teemat oli määritelty etukäteen, jotta haastatteluista saisi mahdollisimman paljon informaatiota.

### **3.3 Haastattelujen toteutus**

Opinnäytetyöhön haastateltiin kahta joensuulaisen pienen kahvilan yrittäjää ja yhtä kahvilan esimiestä. Haastattelujen avulla saatiin lisätietoa liiketoiminnan harjoittamisesta sekä erityisesti yrityksen perustamisvaiheesta. Aineistonkeruun menetelmäksi valikoitui haastattelu, sillä haastateltavia oli kolme ja näin saatiin paras mahdollinen informaatio. Haastattelun etu muihin tiedonkeruumenetelmiin on siinä, että haastattelutilanteessa tiedonhankintaa voi suunnata (Hirsjärvi & Hurme 2010, 34). Lisäksi kasvotusten pystyttiin esittämään jatkokysymyksiä, jos jokin kohta jäi epäselväksi. Tämä toimi myös toisinpäin, eli jos haastateltava toivoi tarkennusta johonkin kysymykseen, sai hän sen välittömästi sen sijaan, että aikaa olisi kulunut esimerkiksi sähköpostien lähettämiseen. On todennäköistä, että henkilökohtaisen haastattelun välityksellä saatiin laajempia ja kattavampia vastauksia kysymyksiin kuin sähköpostihaastattelulla. Etu puhelinhaastatteluun nähden on se, että vastaajien ilmeitä sekä eleitä pystyttiin tulkitsemaan paremmin kasvokkain sekä haastateltavaan oli mahdollista luoda hieman henkilökohtaisempi suhde.

Ennen yhteydenottoa haastateltaviin laadittiin haastattelukysymykset sekä testattiin haastatteluun kuluva aika ulkopuolisilla henkilöillä. Samalla varmistettiin, että kysymykset ovat helposti ymmärrettävissä. Haastattelussa kysymyksiin vastaaminen tulisi jättää kokonaan tutkittavalle, joten haastattelijan tulee varoa vastausten johdattelua tai ohjaamista (Räsänen 2016, 36). Opinnäytetyön haastattelukysymykset pyrittiin laatimaan niin, ettei niissä ole johdattelevaa sävyä ja haastattelun aikana kiinnitettiin huomiota siihen, että haastateltavalla oli vapaus vastata haluamallaan tavalla tai olla vastaamatta ollenkaan. Toiveena oli saada haastatteluista informaatiota siitä, kuinka välttää turhia riskejä ja minkälaisia uhkia kahvilan perustamisella voisi olla. Liitteissä (liite 1) on alustava haastattelurunko, jonka teemojen varassa haastatteluissa edettiin.

Haastattelut tallennettiin puhelimeen, jotta niitä voitaisiin kuunnella ja analysoida jälkikäteen. Haastateltavilta kysyttiin lupa keskustelujen tallentamiseen sekä heidän nimiensä käyttöön opinnäytetyössä. Kysymykset olivat avoimia kysymyksiä, joihin oli nopea vastata sanallisesti. Haastatteluille varattiin aikaa noin 20 minuuttia. Haastattelutilanteessa kysymykset esitettiin mahdollisimmat selkeästi sekä annettiin haastateltavalle tilaa ja aikaa vastata omien mieltymysten mukaisesti.

Yleensä haastattelut litteroidaan eli kirjoitetaan puhtaaksi, jotta haastatteluja voisi ymmärtää ja tulkita paremmin (Metsämuuronen 2005, 203). Opinnäytetyön haastattelut kirjattiin pääpiirteittäin ylös, mutta varsinaiselle litteroinnille työssä ei ollut tarvetta. Haastattelujen toteutuksen ja kirjaamisen jälkeen aineisto analysoitiin. Aineiston analysointia vaikeuttaa sen vapaamuotoisuus eikä aineiston tulkintaan ei ole olemassa valmiita malleja. Haastattelun ongelmaksi voi koitua myös se, että toisinaan haastateltava antaa sosiaalisesti suotavia vastauksia todenmukaisen sijasta. (Hirsjärvi ja Hurme 2010, 35.) Haastattelukysymykset oli muotoiltu niin, että haastateltavalla oli mahdollisuus jättää vastaamatta tahtoessaan. Lisäksi kysymyksissä ei ollut sellaisia kohtia, joihin olisi syytä vastata sosiaalisesti suotavasti, sillä kysymykset koskivat pääosin kahvilan perustamista sekä haastateltavien mielipiteitä liiketoiminnan harjoittamisesta tai aloittamisesta. Sosiaalisen suotavuuden riskiä ei nähty ongelmana tulkinnassa.

Aineiston analyysin tarkoituksena on selkeyttää ja tiivistää tutkimuksesta saatua tietoa. Tarkoituksena on, että informaatioarvo pysyy samana tai jopa kasvaa, kun hajanaiset informaatiot tuodaan yhteen selkeäksi kokonaisuudeksi. Aineistoa voidaan tulkita kahdella tapaa. Ensimmäinen tapa on, että pitäydytään aineistossa ja rakennetaan tulkintoja aineistoa tiiviisti käyttäen. Toisessa taas aineistoa pidetään enemmänkin tulkintojen apuvälineenä tai lähtökohtana ja annetaan enemmän tilaa ajattelulle ja omalle tulkinnalle. (Eskola & Suoranta 1998, 138.) Tässä työssä tutkimuksessa saatua aineistoa hyödynnettiin sellaisenaan, jolloin tulkinnalle ei ollut juurikaan tarvetta. Haastateltavien kommentteja sekä vastauksia ei analysoitu, vaan opinnäytetyöhön kirjattiin heidän kertomansa asiat sekä koottiin niistä taulukko.

#### **4 Yritysesittelyt ja haastatteluiden tulokset**

Haastatteluiden ajankohdaksi valikoitui marraskuu 2016. Haastattelut pidettiin Joensuussa tai sen lähiympäristössä. Ensimmäisenä haastattelupäivänä haastateltavina olivat Holvin Puodin yrittäjä Ritva Majoinen sekä Kauppaneuvoksen kahvilan kahvilavastaava Heli Turpeinen. Seuraavana päivänä haastattelun antoi Tuulaakin toinen yrittäjä Irene Tontti. Haastatteluiden kestoksi oli suunniteltu noin 20 minuuttia. Haastateltavilta pyydettiin luvat keskustelun tallentamiseen sekä heidän nimiensä käyttöön opinnäytetyössä.

Haastatteluihin oli suunniteltu etukäteen teemat, joiden varassa edettiin. Alussa pyydettiin haastateltavia kertomaan yrityksen perustietoja sekä haastateltavan ammatillista taustaa. Tämän jälkeen tiedusteltiin yrityksen perustamisvaiheesta, kuten miten sijainti sekä tarjolla olevat tuotteet olivat valikoituneet ja mistä idea perustaa kahvila sai alkunsa. Haastattelussa pyrittiin selvittämään, mikä oli ollut haastavinta ja toisaalta mieluisinta yritystä perustettaessa. Lisäksi haastateltavilta tiedusteltiin, mitä asioita he tekisivät eri tavalla, mikäli he perustaisivat uuden yrityksen. Haastateltavilta kysyttiin myös, minkä markkinointikanavan he kokivat tehokkaimmaksi tämän tyyppiselle yritykselle sekä minkälainen kohderyhmä kahviloilla on.

Haastatteluista sai paljon arvokasta tietoa yrittäjyydestä. Ravintola-alan haasteista huolimatta yrittäjät kannustivat yrittäjyyteen. Haastateltavat olivat auttavaisia sekä kertoivat mielellään omista kokemuksistaan. Haastattelut venyivätkin paljon kaavailtua pidemmiksi keskusteluiksi, jossa keskusteltiin avoimesti ja kyseltiin molemmiin puolin tulevaisuudesta sekä työstä. Haastattelujen järjestämisen helppous yllätti, sillä melkein kaikki pyydetty suostuivat oitis haastateltaviksi ja auttoivat mahdollisuuksien mukaan. Haastattelut saatiin toteutettua nopealla aikataululla ja niistä sovittiin puhelimitse tai sähköpostitse.

#### **4.1 Holvin Puoti**

Ensimmäinen haastateltavista oli Holvin Puodin yrittäjä Ritva Majoinen. Holvin Puoti on yhtiömuodoltaan toiminimi ja se sijaitsee Heinävaaralla reilu 20 kilometrin päässä Joensuusta. Puodissa myydään tavallisen suodatinkahvin lisäksi myös erikoiskahveja sekä leipomotuotteita. Asiakaspaikkoja on puodissa kuusi sekä kesäisin ulos tulee pieni terassi. Lisäksi puodissa myydään käsitöitä sekä lahjatavaroita. Holvin Puodin nimi tulee siitä, kun kahvilan paikalla on ennen toiminut pankki, jonka holvi toimii nyt varastona puodille. Holvin Puoti valikoitui haastattelun kohteeksi, sillä se on pienehkö kodikas ja tunnelmallinen kahvila, joka sijaitsee tien varressa hieman syrjemmässä kaupunkialueelta.

Holvin Puodin yrittäjä kertoi, että kahvilan asiakaskunta koostuu pitkälti lähiseudun asukkaista. Holvin Puodilla on paljon vakioasiakkaita. Asiakkaita tulee toisinaan myös Joensuusta kilpailukykyisten hintojen takia. Kesäaikaan ohikulkumatalla olevia asiakkaita pysähtyy enemmän kuin talvisaikaan. Yrittäjä kertoi lahjatavaroiden liikkuvan runsaammin joulun alla. Kahvilan puolella hän leipoo itse suolaiset sekä makeat tarjottavat. Majoinen työskentelee puodissa pääosin itse ja välillä hän ottaa avukseen tuuraajan tai kiireapulaisen. Hän perusti yrityksen toteuttaakseen pitkäaikaista unelmaansa ja kertoo tekevänsä työtä oman intohimon pohjalta. Holvin Puodin liiketoiminta muotoutui yrittäjän harrastusten poh-

jalta. Yrittäjä on koulutukseltaan puutarha-alan ammattilainen. Sijainti puodille valikoitui, kun yrittäjä näki liiketilan olevan myynnissä Heinävaaralla. Yrittäjä osti liiketilan ja remontoi sen itsensä näköiseksi.

Yrittäjä Ritva Majoinen kertoi, että markkinointikanavana sosiaalinen media sekä kotisivut ovat Holvin Puodille ensisijaiset. Toisinaan yrittäjä julkaisee lehdessä mainoksen, jos jotakin erityistä tapahtuu, kuten avajaiset. Mieluisinta hänelle yrittämisessä on oman unelman toteuttaminen sekä uusien yhteistyökumppanien saaminen. Hänen mielestään hankalinta yrityksen perustamisessa oli ravintola-alan lupien saanti sekä tiedon löytäminen. Majoisen mukaan kahvilaa perustettaessa tulisi käydä tilat läpi terveysturvallisuuden kanssa, jotta tämä osaisi kertoa mitä toimenpiteitä tulee ja kannattaa tehdä ennen liiketoiminnan aloittamista. Haastattelussa nousi esiin myös ravintola-alan jatkuva uudistuminen, jonka vuoksi on tärkeää pysyä ajan tasalla ja seurata vallitsevia trendejä. Majoinen suosittelee myös hankkimaan alun alkaen laadukkaat kalusteet sekä tarpeeksi suuren kylmiön, sillä ne maksavat itsensä takaisin vaikka tuntuisivatkin investointeina suurilta. (Majoinen 2016.)

## **4.2 Kauppaneuvoksen kahvila**

Toinen haastattelun kohde oli taitokorttelin yhteydessä oleva Kauppaneuvoksen kahvila, jonka omistaa Taito Pohjois-Karjala ry (rekisteröity yhdistys). Kahvilan esimiehenä toimii Heli Turpeinen. Taitokorttelin kahvilassa on myynnissä suolaisia sekä makeita leivonnaisia, kahvia sekä myös gluteenittomia ja vegaanisia vaihtoehtoja. Kahvilassa on myös A-oikeudet sekä kesällä ulkoterassi. Yläkerrossa on keittiö, jossa leivotaan tarjottavat. Sisällä asiakaspaikkoja on noin 50. Kahvilassa voidaan järjestää tapahtumia sekä juhlia, kuten kokouksia tai syntymäpäiväjuhlia.

Kauppaneuvoksen kahvila on maalaisromanttisesti sisustettu kodikas kahvila Joensuu keskustassa. Kahvila on ollut nykyisellä sijainnillaan jo kauan aikaa ja historia onkin suuri osa sen tunnelmaa. Kahvilan esimies Turpeinen on koulutuk-

seltaan tradenomi sekä restonomi. Hän on ollut alalla jo pitkään sekä ravintoloissa että kahviloissa. Kahvilavastaava kertoi, että tapahtumat sekä kesäisin terassi vetävät paljon asiakkaita. Kauppaneuvoksen kahvilassa enemmän kuluu kahvilan tuotteita, kun alkoholia. Siellä pyritään käyttämään mahdollisimman paikallisia tuotteita sekä tarjotaan karjalaisia herkkuja. Lisäksi tarjottavissa tuotteissa on otettu huomioon erityisruokavaliot, jotta kaikille olisi jotakin tarjottavaa. Kahvilassa seurataan ravintola-alan trendejä ja tuotteet valikoituvat osin niiden pohjalta.

Kahvilan markkinointi tapahtuu lähinnä sosiaalisen median kautta sekä silloin tällöin lehti- tai radiomainoksien avulla. Kahvilan yhteydessä järjestettävät tapahtumat sekä Taitokortteli tuovat asiakkaita kahvilaan. Henkilökunnan määrä Kauppaneuvoksen kahvilassa vaihtelee. Haastattelun tekohetkellä kahvilassa on kaksi vakituista työntekijää sekä yksi vastaamassa leivonnaisista sekä lounaasta. Lisäksi kesäisin on enemmän työvoiman tarvetta, kun asiakasvirta on suurempi. Kahvilassa käy asiakkaita laidasta laitaan, mutta naisia käy selkeästi miehiä enemmän. Kahvilavastaava kertoi, että ravintola-alalla haasteellista on henkilöstön määrän tarve. Jotta palvelu voitaisiin pitää tietyn tasoisena, on henkilöstöä oltava riittävästi. Lisäksi hän huomautti, että kahvilassa tulee olla tarkkana hävikin suhteen. (Turpeinen 2016.)

### **4.3 Kesäravintola Tuulaaki**

Kolmas haastattelu tehtiin Kesäravintola Tuulaakissa. Ravintolan omistaa Jerene Oy eli Irene Tontti miehensä Jere Tontin kanssa. Tuulaaki on Joensuun keskustassa joen rannassa sijaitseva kesäravintola, jossa tarjoillaan kahvilan tuotteita, jäätelöä sekä anniskellaan alkoholia. Tuulaakissa on katettu terassi sekä suurempi terassi esiintymislavan läheisyydessä. Ravintolassa soitetaan usein live-musiikkia, ja yrittäjä toteaa kesän bändiaikataulun laatimisen alkavan jo varhain keväällä. Irene sekä Jere Tontti olivat monta vuotta töissä Tuulaakissa ennen kuin he ostivat sen entiseltä yrittäjältä. Tuulaaki valikoitui haastattelun kohteeksi, sillä se on kausiluontoisesti toimiva ravintola.



Yrittäjä on alun perin tehnyt ravintola-alan töitä sivutyönä oman alan ohella. Hän kertoi pitävänsä ravintolassa työskentelystä sekä toteaa sen olevan enemmänkin harrastus kuin työ. Talvisin hän hoitaa yrityksen muita asioita sekä pyörittää toista yritystään pilates-ohjaajana. Yrittäjä huomautti kiinnittämään huomiota harrastuksiinsa, sillä hänen yrityksensä ovat kumpikin olleet alun perin harrastuksia.

Tuulaakissa keskitytään verkkomainontaan sekä erityisissä tapauksissa paikalliseen kaupunkilehteen Karjalan Heiliin. Yrittäjän mukaan Joensuun maakuntalehden Karjalaisen uudistuttua lehtimainoksen paikka jäi huomaamattomaksi. Yrittäjä kertoi, että ravintola-alalla haasteita luo vaihtelevat sääolot, sillä sää vaikuttaa suoraan asiakasmäärään ja välillä esiintyjien aikataulua joudutaan muokkaamaan huonon sään takia. Tapahtumat kuten kalamarkkinat sekä esiintyjät, houkuttelevat paljon asiakkaita. Yrittäjä kertoi myös Tuulaakissa käyvän paljon vakioasiakkaita. Tontti mainitsi pitävänsä työssään ihmisten tapaamisesta ja työskentelystä ihmisten parissa. Hän piti tärkeänä, että henkilökunta on tiivis sekä työyhteisön henki hyvä. Esimerkiksi viime kesän lopulla eräs työntekijä vietti häitään Tuulaakissa. Yrittäjä totesi sen olevan suuri helpotus, että yrittäjiä on kaksi, jotta ideoita voi pohdiskella yhdessä sekä on mahdollisuutta pitää lomaa tai sairastaa. (Tontti 2016.)

#### **4.4 Yhteenveto**

Haastattelut konkretisoivat käsitystä siitä, minkälaista on yrittäjäyys. Lisäksi haastattelut antoivat tunteen, ettei yrittäjäyys ole riskeistä huolimatta mahdollisuus. Kaikki haastattelemani yrittäjät vaikuttivat olevan tyytyväisiä valintoihinsa. He rohkaisivat kokeilemaan yrittäjäyttä ja kertoivat avoimesti omista taustoistaan. Haastatteluista sai vinkkejä yrityksen perustamisvaiheeseen. Lisäksi henkilöt kertoivat, minkälaisiin riskeihin tulisi varautua.

Alla (taulukko 1) on koottu yhteen haastatteluiden tuloksia. Päällimmäisenä mieleen jäi se, että kohderyhmä vaikuttaa kahvilayrityksen markkinointikanavien valintaan. Yksi tärkeimpiä markkinointiväyliä on tänä päivänä Internet, sillä sosiaa-

linen media tavoittaa paljon ihmisiä ja on pääsääntöisesti maksutonta. Haastatteluissa korostui myös se, että vaikka ravintola-alalla on paljon riskejä sekä haasteita, niin sen vaihtelevuus viehättää ja innostaa. On tärkeää seurata vallitsevia trendejä ja olla mukana alan tapahtumissa. Intohimo tai oma kiinnostus alaan on tärkeää yrittäjänä. Toiminnan etukäteen suunnittelu on välttämätöntä ja on hyvä kartoittaa toiminnan mahdollisuudet sekä uhat mahdollisimman perusteellisesti. Haastatteluja tehdessäni käsitin, että työilmapiiriin sekä työyhteisön hyvinvointiin kannattaa panostaa. Se vaikuttanee myös toiminnan kannattavuuteen. Lisäksi pohdin sitä, miten sään vaihtelut vaikuttavat myös tämän liiketoimintasuunnitelman kahvilan asiakasvirtaan ja myyntiin.

### **Yhteenveto haastatteluiden tuloksista**

	<b>Holvin puoti</b>	<b>Kauppaneuvoksen Kahvila</b>	<b>Kesäravintola Tuulaaki</b>
<b>Haastateltavien ammatillinen polku</b>	Puutarha-alan opinnot, omat intressit/harrastukset	Tradenomin & restonomin koulutukset, alan työkokemus	Alan työkokemus, omat intressit/harrastukset
<b>Markkinointikanavat</b>	Kotisivut, Facebook, Instagram & lehti ajoittain	Taitokorttelin kotisivut, Facebook, Instagram, ajoittain lehti/radio	Facebook, Instagram & ajoittain Karjalan Heili
<b>Kahvilayrittäjyyden palkitsevuus</b>	Työn tekeminen omien harrastusten parissa	Vaihtelevuus ja tapahtumarikkaus	Ihmisten tapaaminen, työn tekeminen omien harrastusten parissa
<b>Kahvilayrittäjyyden haasteet</b>	Tarvittavien lupien selvittäminen ja tilojen toteutus sääntöjen mukaisesti	Korkeat henkilöstökulut ja hävikin minimointi	Riippuvuus säistä & niiden arvaamattomuus
<b>Kehittämisideat</b>	Investointi laadukkaisiin tuotteisiin sekä huonekaluihin heti alussa, trendien seuraus & ajan tasalla pysyminen	Tapahtumien järjestäminen	Työpaikan ilmapiiriin ja työyhteisön hyvinvointiin panostaminen

Taulukko 1. Yhteenveto haastatteluiden tuloksista

## 5 Toiminta-ajatus

### 5.1 Liikeidea

Toiminta-ajatus kiteyttää, miksi yritys halutaan perustaa. Ajatuksen tulee olla ytimessä muutaman lauseen pituinen kuvaus siitä, mikä on yrityksen perusidea. Toiminta-ajatus selventää, miksi yritys on markkinoilla ja miksi se halutaan perustaa. Liikeidea kertoo, mistä liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan sekä miten yritys tuottaa palveluja ja tuotteita. (Hesso 2015, 24-25).

Liikeidea on laajempi kuvaus siitä, miten yrityksen on määrä menestyä markkinoilla ja mikä on sen kilpailuvaltti muihin saman alan kilpailijoihin nähden. Siihen kuuluu kuvaukset asiakkaista, tuotepalvelupaketista, organisaation toimintavoista sekä ravintolan imagosta. (Liiketoimintasuunnitelma 2016; Ahonen ym. 2009, 52.) Liikeidea selventää myös kohderyhmän. Kohderyhmällä tarkoitetaan sitä asiakaskuntaa, mille yrityksen palvelut ja tuotteet ovat suunnattu. Kohderyhmä tulee miettiä tarkoin, sillä näin saadaan markkinointi kohdistettua suoraan oikealle asiakasryhmälle. Esimerkiksi opiskelijakahvilan kohderyhmä on opiskelijat, jotka haluavat käydä kahvilla tavatakseen muita opiskelijoita tai seurustellakseen ystäviensä kanssa, mutta pienellä budjetilla.

Opinnäytetyön kohteena olevan kahvilan toiminta-ajatuksena on tuottaa kahvilapalveluja marjatilän asiakkaille. Kahvilatuotteiden lisäksi siellä myydään myös marjoja sekä kukkia. Marjatilalla viljellään pääosin mansikkaa ja hieman hennettä. Tilalle voi mennä itse poimimaan marjoja tai ostaa valmiina. Kahvilan ympäristö on rauhallinen ja viihtyisä, sillä sitä ympäröi auringonkukkapellot sekä lähiympäristössä on pieni kotieläinpiha. Kahvila on ollut toiminnassa lomakuukaudet hie- man säistä riippuen, kuitenkin noin kesäkuun puolestavälistä elokuun puoleen- väliin. Aukioloajat ovat olleet joka päivä 9-20.

**Tuotepalvelupaketilla** tarkoitetaan niitä tuotteita ja palveluja, joita kahvilassa aiotaan tarjota. Näitä ovat esimerkiksi ruoka-, juoma-, palvelu- ja musiikkituote. (Ahonen ym. 2009, 68.) Marjatilán kahvilassa on ollut myynnissä kahvia, erikoiskahveja, jääkahvia, pullaa, jäätelöä sekä mehua. Ensi kesäksi tuotevalikoimaan lisättäisiin myös letut sekä mahdollisesti smoothie. Lettujen lisääminen tuotevalikoimaan on perusteltua, sillä lettuja on nopea tehdä ja ne voivat tuottaa hyvän katteen. Smoothie puolestaan on raikas kesäjuoma, jonka raaka-aineina voisi käyttää lähellä viljeltyjä tuoreita marjoja. Kahvilan tuotevalikoimaa siis muutettaisiin nykyhetkellä pinnalla olevien kulutussuuntausten mukaiseksi. Lähiiruoka ja terveellisyys ovat kasvavia ruokakulttuurin trendejä Suomessa. Kahvilan asiakaspalvelun laatu halutaan tasokkaana, joten siihen kiinnitetään paljon huomiota.

Lähiympäristössä on toinen vastaava marjatilán yhteydessä toimiva kahvilayritys, mutta aiempi yrittäjä kertoo asiakkaiden riittävän kesällä molemmille. Kilpailevan yrittäjän kanssa on tehty tiivistä yhteistyötä ja yrittäjät ovat hyvissä väleissä. Yritystä markkinoidaan tunnelmallisena paikallisia raaka-aineita käyttävänä kahvilana. Aikaisemmin siellä on ollut kesätöissä paikkakuntalaisia nuoria. Työvuorot ovat aiemmin jaettu kolmeen, eli aamuvuoro, välivuoro sekä iltavuoro. Kahvila on ollut auki aamukahdeksasta iltayhdeksään. Aamuvuoro on aloittanut tuntia ennen avaamista eli kello 8, välivuoro on ollut paikalla yhdestätoista iltaseitsemään ja iltavuoro jäänyt sulkemaan eli noin kello 21 asti. Kesällä 2017 aukioloajat olisivat kuitenkin hieman erilaiset, noin 7-17. Lyhyemmillä aukioloajoilla saataisiin henkilöstökuluja pienimmiksi ja aikaisempi aukaiseminen palvelisi paremmin aamuvirkkuja. Lisäksi kuumina kesäpäivinä aamut ovat viileämpiä, joten iäkkäät asiakkaat voisivat hyötyä aikaisemmasta avaamisesta. Kuvassa 1 on kyseisen kahvilan vanha rakennus, joka uudistetaan kesäksi 2017.



Kuva 1. Kesäkahvilan aikaisempi rakennus.

## 5.2 Resurssit

Resursseihin kirjataan, mitkä ovat yrittäjän omat vahvuudet ja heikkoudet yrityksen perustamisen kannalta. Samalla liiketoimintasuunnitelman laatija pohtii, keiden asiantuntijoiden ulkopuolista apua hän tarvitsee yritystä perustettaessa. Resursseja ovat henkiset voimavarat, kuten kokemus, ammattitaito ja motivaatio, taloudelliset voimavarat, esimerkiksi varat ja velat, fyysiset voimavarat, kuten laitteet ja kiinteistö sekä sosiaaliset voimavarat, kuten verkosto. (Ahonen ym. 2009, 46.)

Koska minulla ei ole aikaisempaa kokemusta liiketoiminnan harjoittamisesta, tarvitsin ulkopuolista apua liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Kävin tapaa-  
massa Hämeen Uusyrityskeskus ry:n asiantuntijaa, joka avusti muun muassa talouslaskelmissa. Lisäksi hän antoi terveystarkastajan sekä vakuutusneuvojan yhteystiedot. Restonomin koulutuksesta on hyötyä liiketoiminnan aloittamisesta, sillä ymmärrän esimerkiksi kaksinkertaisen kirjanpidon perusteet sekä markkinoinnin teoriaa. Jotta kahvilan taloushallinto olisi asianmukaista, yrityksen kirjanpito ulkoistetaan eli kirjanpidon hoitaa ulkopuolinen erillinen henkilö. Kirjanpitäjän

valintaan sain apua yrittäjätuttavilta, jotka osasivat suositella luotettavaa kirjanpitoimistoa. Laina-asioiden selvittämiseksi kävin tapaamassa lainaneuvojaa sekä vakuutusasioiden taholta kävin myös vakuutusneuvojan puheilla.

Yrityksen perustajalta vaaditaan paljon. Hänen tulee olla yrittäjähenkinen, omistautunut sekä innostunut. Asiantuntemusta sekä yrityksen perustamisesta että omalta alalta tulee olla riittävän paljon. Lisäksi yrittäjän on osattava ottaa riskejä mutta ei liikaa ja siedettävä paineita. (Finnvera Oyj 2001, 20.) Kahvilan perustajan tulee pystyä ajattelemaan taloudellisesti. Lisäksi kahvilayrittäjältä vaaditaan täsmällisyyttä ja sosiaalisia taitoja. Yrittäjälle on hyötyä, jos hän tiedostaa oman kokemuksensa, verkoston sekä toimialatuntemuksen (Saarelainen 2013, 85.) Työn edetessä pohdin omia valmiuksiani yrittäjyyteen. SWOT-analyysi (strengths, weaknesses, opportunities, threats) auttoi tiedostamaan omat vahvuuteni, heikkouteni, mahdollisuuteni sekä uhat. Kukaan ei pysty täyttämään kaikkia yrittäjän vaadittuja ominaisuuksia, joten omat heikkoudet ja vahvuudet on hyvä tunnistaa ennen liiketoiminnan aloittamista. (Finnvera Oyj 2001, 20.)

Vaikka talouden hallinnan teoria olisikin minulla jo tiedossa, käytännön kokemusta on kertynyt vain vähän. Henkisenä voimavarana on kuitenkin paljon motivaatiota, paineensietokykyä sekä intoa yrittäjyyteen ja oppimishalua. Kehittämisen varaa minulla on tukiverkoston puuttumisen lisäksi myös kärsivällisyydessä ja pitkäjänteisyydessä. Itsearviointi tuntui haasteelliselta, joten pyysin siihen apua lähipiiriltäni. Heidän mielestään vahvuuksiani ovat yrittäjähenkisyys sekä päätöksentekokyky. Uhkana taas on kokemuksen sekä pääoman puuttuminen. Alla (kuva 2) on nelijakoinen minä yrittäjänä -kuva SWOT-analyysia mukaillen.



Kuva 2. Minä yrittäjänä – SWOT-analyysi.

### 5.3 Arvot

Yrityksen arvot ovat joko sisäisiä tai ulkoisia. Sisäiset arvot ovat yrityksen henkilökuntaan liittyviä ja ulkoiset taas asiakkaisiin. Ravintolan arvoja voi olla esimerkiksi erikoisen hyvä palvelu, tuote tai laatu. Strategioiden avulla hahmotetaan, miten tavoitteet saavutetaan. Strategioita voi olla esimerkiksi asiakas- tai markkinointistrategia. (Ahonen ym. 2009, 54.) Marjatilän kahvilassa halutaan tarjota kodikkuutta sekä lämmintä ja ystävällistä palvelua. Kahvilassa pidetään pitkälti vihreitä arvoja yllä, ja työntekijät perehdytetään kierrättämään sekä toimimaan mahdollisimman ekologisesti. Raaka-aineissa sekä tarjottavissa tuotteissa huomioidaan mahdollisimman paljon lähiseudun tuotteita. Henkilökunta kootaan paikallisista nuorista.

Kahvilassa huolehditaan, että henkilökunnalla on mukava ja reilu työilmapiiri. Yrityksen työilmapiiri peilaa suoraan myös asiakaspalveluun, minkä vuoksi on tärkeää, että työntekijät viihtyvät työpaikallaan. Tämän varmistamiseksi pyritään siihen, että kommunikaatio on vaivatonta sekä avointa henkilökunnan kesken. Viestinnässä käytetään jotakin verkkosovellusta, esimerkiksi Facebook-ryhmää tai Whatsapp-sovellusta, mikäli se sopii työntekijöille. Näin tieto saadaan nopeasti

kaikille ja työntekijät voivat viestiä myös avoimesti keskenään. Henkilökunta perehdytetään koulutuspäivässä ja kauden loppuksi pidetään työntekijöiden keskeinen työhyvinvointipäivä.

#### **5.4 Tavoitteet**

Yrityksen tavoitteiden asettaminen johdattaa yritystä kohti yhteistä päämäärää. On ehdottoman tärkeää, että tavoitteeseen sitoutetaan myös henkilökunta. Taloudellisten tavoitteiden ei tarvitse olla vaikeasti toteutettavissa olevia mahdottomalta tuntuvia kaukaisia unelmia. Tavoitteet tulee asettaa niin, että ne on mahdollista saavuttaa, mutta kuitenkin niin, että ne kannustavat tähtäämään korkealle. Taloudellisen tavoitteen on hyvä olla yksityiskohtainen ja selkeästi mitattavissa. Tavoitteiden avulla rytmitetään päivittäistä liiketoimintaa. (Talousplus Oy 2016.) Yrityksen tavoitteet ovat pääosin taloudellisia, mutta ne voivat olla myös esimerkiksi markkinallisia kuten kanta-asiakkaiden saaminen sekä imago tai muunlaisia tavoitteita kuten hyvä työilmapiiri. (Ahonen ym. 2009, 58.) Tavoitteita asetetaan, jotta yrittäjän olisi helppo tuoda muillekin esille, mitä yrityksen on määrä saavuttaa ja missä ajassa. Niiden asettaminen helpottaa yhteistyötä henkilöstön kanssa, kun kaikki kulkevat kohti samaa päämäärää. Tavoitteiden toteutuessa tulisi muistaa kiittää henkilöstöä onnistumisesta. Tämä motivoi myös työntekijöitä jatkamaan yrityksen yhteisiä intressejä kohti. Työntekijöille on hyvä tehdä selväksi, minkälaista imagoa yritys tavoittelee sekä mistä se halutaan tehdä tunnetuksi. Tavoitteet tulee pitää realistisina, jotta niiden toteutuminen ei tunnu epätodelliselta.

Kahvilan tavoitteena on tarjota lämminhenkistä sekä yksilöllistä palvelua asiakkailleen. Kahvila erottuu edukseen muista alueen yrityksistä palvelun laadun avulla sekä ruoka- ja juomatuotteilla. Tärkeää on, että kahvila toimii ekologisesti sekä kunnioittaa ympäristöä ja luontoa. Ekologisuus ja ympäristöystävällisyys tuodaan esille myös kahvilan mainonnassa. Hävikki minimoidaan mahdollisimman pieneksi. Koulutuspäivässä sekä työn ohessa tuodaan esille asetetut tavoitteet sekä työmenetelmät niiden saavuttamiseksi.



## 6 Selvitykset ennen liiketoiminnan aloittamista

### 6.1 Lähtökohtatilanne ja kohderyhmä

Lähtökohtatilanteeseen kuvaillaan, ketkä tai kuka on yrityksen perustamisessa mukana olevat henkilöt/henkilö ja mitä he tekevät. Heistä tulee kertoa perustiedot, kuten koulutus, nimi sekä ikä ja muu asian kannalta oleellinen tieto. (Ahonen ym. 2009, 46.) Sekä liiketoimintasuunnitelman lukijoille, että yrittäjälle itselleen selkeytyy ajatus siitä, miksi yritys perustetaan ja miten projekti on tähän asti edennyt.

Laadin liiketoimintasuunnitelman lomakuukausina toimivalle kahvilalle Hämeenlinnassa. Olen 23-vuotias neljännen vuoden restonomiopiskelija ja olen kiinnostunut kahvilan vuokraamisesta. Suunnitelma tehdään noin 20-asiakaspaikkaishelle mikroyritykselle. Yritys on mikroyritys, kun henkilöstöä on alle 10 henkilöä, liikevaihto on alle 700 000 euroa tai tase alle 350 000 euron. (Leppiniemi & Kaisanlahti 2016, 2-4.)

Kohderyhmän määrittäminen yritystä perustettaessa on välttämätöntä. Kohderyhmällä tarkoitetaan sitä potentiaalista asiakasryhmää, jolle ravintola ja sen tuotteet ja palvelut on ensisijaisesti suunnattu. Kohdeasiakkaista mietitään ikä, sukupuoli, asuinpaikka, sosiaalinen asema, koulutus ja ammatti, perhe ja aviosäätty, kunto ja terveys, arvomaailma, mieltymykset sekä kulutuskäyttäytyminen. Ravintolan on hyvä ennakoida, mikä olisi keskiostosten suuruus ja kuinka paljon alueella on kilpailevia yrityksiä ja asiakkaita, jotka voisivat tuotteita kuluttaa. (Ahonen ym. 2009, 60.)

Kahvilalla on pitkät perinteet ja siksi melko vakiintunut asiakaskunta. Suurin osa asiakkaista on marjatilän asiakkaita, jotka ovat käyttäneet yrityksen palveluja jo vuosia. Asiakkaat ovat pääosin lapsiperheitä ja vanhempaa väestöä. Kahvila sijaitsee valtatievarrella, joten osa asiakkaista on myös ohikulkumatalla. Tämän takia markkinointiviestintää suunniteltaessa kiinnitettiin huomiota myös tienvarsimainontaan. Lisäksi suunnitelmassa pohdittiin, miten asiakasryhmää saataisiin

laajennettua ja miten esimerkiksi nuoret saataisiin kiinnostumaan yrityksestä. Kahvilan sijainti voisi houkutella juuri mopo- tai henkilöautokortin saaneita nuoria, jotka ovat innokkaita ajelemaan kesällä. Kahvila voisi toimia heidän kääntö- tai kohtaamispaikkanaan. Tyypillinen asiakas voisi olla esimerkiksi eläkeikäinen 10 kilometrin säteellä asuva henkilö, joka on käynyt kyseisellä kahvilalla ostamassa marjoja jo monena kesänä. Marjanoston yhteydessä hän jää kahville vaihtamaan kuulumisia tuttaviansa kanssa tai muuten vaan. Toinen tyypillinen asiakas voisi olla lapsiperhe, jotka tulevat katsomaan kotieläimiä sekä nauttivat samalla kahvilan virvokkeita. Pihaan voisi lisätä pienen liukumäen houkuttelemaan lapsiperheitä paikalle.

## **6.2 Toimitilat, laitteet ja henkilöstö**

Kahvilaa perustettaessa mietitään tarkoin sen sijainti. Se vaikuttaa olennaisesti kahvilan menestykseen, sillä saavutettavuus ja löydettävyys tuovat markkina-arvoa. Mahdollisesta liiketilasta kirjataan ylös myös vuokra- tai ostohinta, pinta-ala, asiakaspaikat ja varastotilat. Myös sisustuksesta voidaan antaa jo viitteitä, jos se on tiedossa. Lisäksi merkitään ylös, mitä laitteita ja koneita kahvilassa tarvitaan, kuten kassajärjestelmä, tietokoneet, toimistotarvikkeet ja keittiön kalustus. (Ahonen ym. 2009, 78.) Tämä tulee miettiä tarkoin, sillä investointien tarve kirjataan myöhemmin talouslaskelmiin.

Kahvila sijaitsee marjatilalla noin seitsemän kilometrin päässä Hämeenlinnan keskustasta, runsasliikenteisen valtatievarrella. Marjatila on sijainnut pitkään samassa paikassa, joten paikkakuntalaiset ovat tietoisia yrityksen olemassaolosta. Liiketila on pienehkö noin 48 neliömetrin puinen rakennus, jossa on pieni terassi sekä WC-tilat. Vuokra on 1 000 euroa kuukaudessa ja siihen sisältyy osa kahvilan irtaimistosta. Nämä on eritelty taloushallinto-otsikon alle.

Henkilöstön toivotaan aina vastaavan palvelukonseptia niin hyvin kuin mahdollista. Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa on hyvä pohtia, millainen olisi toivottu henkilöstö. Ideaalista työntekijästä luonnostellaan kirjallinen esitys, jossa kerrotaan, millainen koulutus, työkokemus, luonteenpiirteet ja intressit hänellä toivotaan olevan. Kahvilan liiketoimintasuunnitelmaan mietitään myös, kuinka paljon henkilöstöä tarvitaan ja mitkä ovat kenenkin toimenkuvat ja työtehtävät. Jos henkilöstöä tarvitaan paljon, on suunnitelmasta hyvä laatia kaavio. Kaavio selkeyttää henkilöstösuunnitelmaa. Henkilöstön tarve riippuu kahvilan koosta. Tässä vaiheessa liiketoimintasuunnitelmaan tulee myös kertoa, minkälainen on kahvilan palkkataso, kuinka paljon palkkoihin kuluu kuukausittain rahaa ja miten työvuorot määritellään. (Ahonen ym. 2009, 92–94.)

Suunnitelmassa tulee esitellä henkilöstösuunnitelman lisäksi myös kahvilan muut sidosryhmät, eli se, keitä muita henkilöitä tai yrityksiä kahvilan toimintaan liittyy. Näitä ovat vaikkapa sopimuskumppanit kuten operaattorit tai rahoittajat, kuten omistaja ja pankki. Työterveyden, vuokranantajan, kirjanpitäjän, tukun ja muiden kahvilaan liittyvien tahojen nimeäminen kuuluu myös liiketoimintasuunnitelmaan. (Ahonen ym. 2009, 98.)

Kesäkahvilaan palkataan yrittäjän lisäksi yksi henkilö, jonka työtunnin riippuvat aukioloajoista ja asiakkaiden määrästä. Työntekijän palkka määräytyy työehtosopimuksen mukaan, 0–2 vuoden kokemuksella kahvilamyynnin palkka (palkkar ryhmä 2) on 10,14 euroa tunnilta 1.3.2016 palkkaratkaisun mukaan (Palvelualojen ammattiliitto PAM ry 2016, 88–89).

### **6.3 Kirjanpito**

Kaikki liikkeen- tai ammatinharjoittajat ovat kirjanpitovelvollisia. Tämä tarkoittaa, että kaikesta liiketapahtumasta tulee koota kirjallinen aineisto. Kirjanpito kiteyttää yrityksen toiminnan, sillä siitä näkyvät tulot sekä menot ja kaikki liiketapahtumat. Siinä lasketaan myös yrityksen tuottama tulos, voitto tai tappio. Tätä laskelmaa

kutsutaan tuloslaskelmaksi. Taseen selvittäminen tarkoittaa yrityksen varallisuus-  
aseman laskemista. Talouden tunnusluvut lasketaan joka tilikauden lopussa. Ti-  
likausi on yleensä 12 kuukautta. (Holopainen 2001, 158-159.)

Yritykselle on erittäin tärkeää pitää kirjanpito ajan tasalla. Jokaisesta liiketapah-  
tumasta pitäisi jäädä kirjallinen merkintä. Ammattitaitoinen kirjanpitäjä on kultan-  
arvoinen yritykselle, joten siihen kannattaa panostaa. Aloittava yrittäjä voi kysellä  
muilta saman alueen yrittäjiltä, voisivatko he suositella hyvää kirjanpitäjää. Yrit-  
täjä voi myös tehdä kirjanpidon itse, mutta kirjanpito työllistää melko paljon, jolloin  
yrittäjälle jää vähemmän aikaa muille yritykseen liittyville töille.

Kahvilan kirjanpito ulkoistetaan, jotta taloushallinnon asiat tulisivat hoidetuksi  
mahdollisimman ammattimaisesti sekä oikein. Kirjanpitotoimistoksi valikoitui  
Etelä-Hämeen Tilikeskus Oy. Kahvilassa käytetään samaa kirjanpitotoimistoa,  
kun marjatilalla, sillä sitä on suositeltu ja toimisto on hoitanut kyseisen kahvilan  
kirjanpitoa aikaisempina kesinä. Hämeen Uusyrityksekeskuksen asiantuntija  
suositteli myös samaa kirjanpitotoimistoa ja antoi heidän yhteystietonsa. Hän ker-  
toi kirjanpitotoimiston työntekijän auttavan myös verotukseen liittyvissä asioissa  
sekä rekisteröinti-ilmoituksen kanssa.

#### **6.4 Lupa-asiat**

Kahvilaa perustettaessa tulee huolehtia, että lupa-asiat ovat kunnossa. Ensini-  
mäiseksi tulee muistaa ilmoittaa elintarvikeviranomaiselle kahvilan perustami-  
sesta. Työllistävin osuus lupa-asioissa on omavalvontasuunnitelma, johon koo-  
taan tarvittavat asiakirjat, kuten henkilökunnan hygienia- ja anniskelupassit sekä  
yksityiskohtainen siivoussuunnitelma. Lisäksi jos kahvilassa anniskellaan alkoho-  
lia, tulee hankkia anniskelulupa, jonka myöntämiseen voi mennä jopa useampi  
kuukausi. Myös tupakanmyynti vaatii omat luvat ja toimenpiteensä. (Pääskylä-  
Malmström 2016c, 35-36.) Lisäksi pelastusviranomaisille tulee tehdä turvallisuus-  
suunnitelma (Pääskylä-Malmström 2016c, 35-36.) Lupia on lukematon määrä,

mutta niiden hakemisen tarve vaihtelee sen mukaan, millaista liiketoimintaa harjoitetaan. Lupa-asioissa kannattaa kääntyä ammattilaisen puoleen, jotta kaikki saataisiin kerralla hoidettua.

Helpoin tapa hankkia kahvilan toimitila on perustaa se sellaiseen paikkaan, missä on ennenkin toiminut ravintola-alan yritys. Kaikkiin tiloihin tehtäviin rakennus- ja korjaustöihin edellytetään rakennuslupaa rakennusvalvonnalta, mihin voi mennä 4-8 viikkoa, jos kaikki tarpeellinen on otettu huomioon. (Pääskylä-Malmström 2016b, 26-27.) Kahvilan tiloissa tulee olla riittävä äänieristys, jotta se ei vaikuttaisi rauhattomalta ja eikä olisi liian meluisa ihmisten puheensorinan johdosta. Liikuntarajoitteisilla tulee olla esteetön pääsy kahvilaan sekä WC-tiloihin.

Marjatilan kahvila avataan jo valmiiseen rakennukseen, joten rakennuslupia ei tarvitse hakea erikseen. Toimitila tulee tosin hyväksyttää ravitsemusliikkeeksi rakennusvalvontaviranomaisella sekä hakea terassilupa terassiin. Elintarvikevalvontaviranomaiselle tulee tehdä ilmoitus elintarvikehuoneistosta. Lisäksi taustamusiikin soittamiseen tarvitaan lupa Teostolta ja työntekijöiden on hankittava hygieniapassit. (Yrityssuomi 2016c.) Ennen kahvilan avaamista tilat käydään läpi terveysturvallisuuden kanssa, jotta tilat olisivat sopivat elinkeinotoiminnan harjoittamiseen.

Kun musiikkia käytetään liiketoiminnan taustalla luomassa tietynlaista tunnelmaa, on se julkista esittämistä, jolloin tulee hakea Teostolta lupa. (Teosto 2016a.) Liiketoimintasuunnitelman kahvilassa soitetaan radiota taustamusiikkina. Taustamusiikin soittamisen hinta ravintolassa on kahteenkymmeneen neljään asiakaspaikkaan asti 19,74e/kalenterikuukausi (Teosto 2016b).

Tienvarsimainonnan säätely helpottui elokuussa 2016 maantie- ja ratalain muutoksen myötä. Ennen mainoksiin ja opasteisiin tuli hakea lupa tiehallinnolta, mutta nykyisiin mainoksesta on tehtävä vain ilmoitus ELY-keskukselle. Tienvarteen kiinnitettävän mainoksen tai opasteen on kuitenkin sopeuduttava ympäristöön eikä se saa vaarantaa turvallisuutta. Tilapäisiä mainoksia, kuten vaalimainoksia, saa kiinnittää jopa ilman ilmoitusta. (Kilpeläinen 2016.)

Alle kolmen kuukauden ilmoitukset luetaan tilapäisiksi ilmoituksiksi. Tilapäisestä ilmoituksesta ei tarvitse ilmoittaa ELY-keskukselle, kunhan ilmoitukset noudattavat liikenneviraston määräystä. Määräyksen mukaan ilmoituksen pinta ei saa olla heijastava ja tiealueelle sijoitettavan ilmoituksen sallittu koko on enintään 80cm \* 120cm. Ilmoitus ei myöskään saa olla sekoitettavissa liikennemerkkiin. Valtatiellä autot kulkevat lujaa, joten ilmoitus tulee olla tukevasti kiinnitettynä maahan, jotta se ei vaarantaisi liikenteen turvallisuutta. Ilmoitus tulee sijoittaa vähintään metrin etäisyydelle pientareen ulkoreunasta. Ilmoituksen saa kiinnittää valopylvääseen, kunhan se ei vahingoita pylvästä. Ilmoitus voi myös sisältää suuntaa tai etäisyyttä kohteeseen osoittavia merkkejä. (Liikennevirasto 2016.)

## 6.5 Vakuutukset

On tärkeää muistaa hoitaa myös yrityksen sekä yrittäjän vakuutukset kuntoon ja ottaa yrittäjän eläkevakuutus (jatkossa käytetään lyhennettä YEL) (Pääskylä-Malmström 2016d, 50). Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa kilpailutettiin useita Hämeenlinnan vakuutusyhtiöitä. Parhaimmaksi vaihtoehdoksi osoittautui Etelä-Hämeen Osuuspankki, jonka yritysmyyntineuvojaa käytiin tapaamassa. Neuvoja kertoi selkeästi välttämättömistä sekä vapaaehtoisista vakuutusvaihtoehdoista. Yrittäjän ainoa lailla määrätty vakuutus on YEL-vakuutus eri yrittäjän eläkevakuutus, joka kasvattaa eläkettä sekä parantaa sosiaaliturvaa. Eläkevakuutusmaksu määräytyy yrittäjän vuosittaisen työtulon mukaan, jonka yrittäjä arvioi itse. Ensimmäisen kerran yrittäjäksi alkava saa 22 prosenttia alennusta vakuutuksesta ensimmäisten neljän vuoden ajaksi ja YEL-vakuutusmaksut voi vähentää verotuksessa. YEL-vakuutusta ei kuitenkaan tarvitse ottaa, jos yrittäjän tulot jäävät alle 7 645,25€ (vuoden 2017 alaraja). (Ilmarinen 2016.) Jos toiminnan alla ei harjoiteta muuta liiketoimintaa kuin kesäkahvilaa, niin laskelman mukaan yrittäjän työtulo jäisi alle alarajan eikä YEL-vakuutus olisi tuolloin välttämätön.

Lisäksi yrittäjä voi vakuuttaa yritystoiminnan irtaimiston sen arvon perusteella sekä liiketoiminnan. Kiinteistön omistaja eli vuokranantaja vakuuttaa itse kiinteis-

tön ja oman irtaimistonsa. Yrittäjä on velvollinen vakuuttamaan myös työntekijänsä tapaturma- ja ammattitautivakuutuksella, jos työnantaja maksaa työntekijälleen yli 1200€ kalenterivuoden aikana. (OP ryhmä 2016b.) Kahvilaan vakuutetaan oma irtaimisto sekä liiketoiminta. Lisäksi otetaan lainsäätämä työntekijän tapaturma- ja ammattivakuutus. Vakuutusten hinta selviää lähempänä toiminnan aloittamista, kun tarkka vakuutusten tarve on selvillä. Tuolloin varataan aika vakuutusneuvojalle, joka auttaa hoitamaan vakuutusasiat kuntoon ja kertoo mahdollisuuksista.

## 7 Yhtiömuodot

### 7.1 Yritysmuodot

**Yksityinen elinkeinonharjoittaja** voi olla ammatinharjoittaja tai liikkeenharjoittaja. Ammatinharjoittajalla ei ole välttämättä kiinteää toimipistettä, toisin kuin liikkeenharjoittajalla. Itsenäisiä ammatinharjoittajia ovat esimerkiksi taksinkuljettaja tai valokuvaaja. Liikkeenharjoittajalla on erillinen liiketila, kuten kioskia tai kampaamo. (Siikavuo 2016, 20.) Suomessa ammatin- ja liikkeenharjoittajalla eli toiminimen yrittäjällä ei ole velvollisuutta laatia toimintakertomusta, toisin kuin esimerkiksi osakeyhtiössä (Leppiniemi & Kaisanlahti 2016, 11).

Yleiskielessä sanalla toiminimi tarkoitetaan yksityistä elinkeinonharjoittajaa, jossa yrittäjä edustaa yhtiötä. Lainsäädännössä toiminimi kuitenkin tarkoittaa yrityksen nimeä, kuten Pekan Kirjanpito Oy (Suomen Palkanlaskenta Oy 2016). Tässä opinnäytetyössä toiminimestä puhuttaessa tarkoitetaan yhtiömuotoa. Yrittäjä perustaa toiminimen yksin, jolloin hän myös sitoutuu vastaamaan yrityksestä koko omaisuudellaan. Yrityksen voittoja ei tarvitse jakaa kenenkään kanssa, mutta toisaalta yrittäjä joutuu kattamaan myös tappiot itse (Holopainen 2001, 179,195.) Toiminimeä perustettaessa yhtiösopimusta ei tarvita, vaan perustajan tulee tehdä perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Kaupparekisterimaksu on 110 euroa. (Murtoniemi, A. 2015.)

Toiminimi on paperityön osalta yritysmuodoista yksinkertaisin (Suomen palkanlaskenta Oy 2016). Toiminimi on myös hallinnollisesti yksinkertaisin menetelmä alkaa yrittäjäksi. Samalla se on myös riskialttiimpaa, sillä yrittäjä vastaa itsenäisesti yritystoiminnan velvoitteista sekä siihen liittyvistä päätöksistä, toisin kuin esimerkiksi osakeyhtiön osakkeenomistaja. (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, 17-19).

**Avoimessa yhtiössä** perustajia tulee olla kaksi tai enemmän, joista jokainen vastaa yrityksestä koko omaisuudellaan. Avoin yhtiö syntyy yhtiösopimuksella. (Murtoniemi, A. 2015.) Yhtiösopimus tehdään kirjallisena rekisteröintiä varten. Avoimessa yhtiössä voitot ja tappiot jaetaan yhtiömiesten kesken. (Holopainen 2001, 179, 202-203.)

**Kommandiittiyhtiössä** on kaksi tai useampi henkilö, joista osa on äänettömiä yhtiömiehiä ja osa vastuunalaisia. Yritystä edustaa ja hallinnoi vastuunalaiset yhtiömiehet, kun taas äänetön yhtiömies ei hoida yrityksen asioita. Vastuunalaiselta yhtiömieheltä ei vaadita yritykseen sijoitettua rahaa, vaan pelkkä työpanos riittää. Vastaavasti äänettömältä yhtiömieheltä vaaditaan raha- tai omaisuuspanos, jolla hän vastaa omalta osaltaan yhtiöstä. Panoksen suuruudelle ei kuitenkaan ole määritelty alarajaa. Kommandiittiyhtiö perustetaan yhtiösopimuksella avoimen yhtiön tavoin. Ja kuten avoimessa yhtiössä, kommandiittiyhtiössä voitot ja tappiot jaetaan yhtiömiesten kesken. Kommandiittiyhtiön voitosta maksetaan ensin äänettömien yhtiömiesten osuudet, jonka jälkeen loput voitosta jaetaan vastuunalaisille yhtiömiehille. (Holopainen 2001, 179, 202-203.)

**Osakeyhtiön** voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Osakeyhtiöitä on yksityisiä sekä julkisia, jotka eroavat toisistaan eniten arvopapereiden kaupankäynnin osalta. Yksi osake vastaa yhtä ääntä. Osakeyhtiö perustetaan perustamiskirjalla, jossa määritellään muun muassa ehdotettu yhtiöjärjestys. Osakeyhtiössä voitto jaetaan osinkoina osakkeiden omistajille. (Holopainen 2001, 179, 211-216.) Yksityisen osakeyhtiön minimiosakepääoma ennen yrityksen perustamista on 2 500 euroa ja julkisen 80 000 euroa. Osakeyhtiötä edustaa hallitus, jossa tulee olla



vähintään kaksi jäsentä. Sen ylin päättävä elin on yhtiökokous, johon voivat osallistua kaikki osakkeenomistajat. Lisäksi yhtiöllä voi olla toimitusjohtaja. (Murtoniemi, A. 2015.)

**Osuuskunnan** voi perustaa yksi tai useampi henkilö, yhteisö tai säätiö (Murtoniemi, A. 2015). Perustajat maksavat saman suuruiset osuusmaksut, jotka muodostavat osuuspääoman. Osuusmaksua varten ei ole määriteltä minimivaatimusta. Osuuskunnan jäsenet eivät vastaa henkilökohtaisesti osuuskunnan velasta. Osuuskunnan kokouksessa valittu hallitus edustaa osuuskuntaa ja kirjoittaa toiminimen. Perustaminen tapahtuu perustamiskirjalla, joka on kirjallinen sopimus osuuskunnan jäsenten sitoutumisesta sekä hallituksen valinnasta. (Holopainen 2001, 179, 230-234.)

Yritysmuodoissa on myös erilainen voitonjako. Yksityisen elinkeinonharjoittajan kohdalla yrityksen voittoja ei tarvitse jakaa kenenkään kanssa, mutta toisaalta yrittäjä joutuu kattamaan myös tappiot itse. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä voitot ja tappiot jaetaan yhtiömiesten kesken. Kommandiittiyhtiön voitosta maksetaan ensin äänettömien yhtiömiesten osuudet, jonka jälkeen loput voitosta jaetaan vastuunalaisille yhtiömiehille. Osakeyhtiössä voitto jaetaan osinkoina osakkaiden omistajille. (Holopainen 2001, 179.) Osuuskunnassa voittoa voidaan jakaa ylijäämän palautuksina. Tällöin on myös määriteltävä ylijäämän jakoperusteet. (Lehto & Holopainen 2017.)

## 7.2 Yritysmuodon ja nimen valinta

Yrityksen nimen valitseminen on tehtävä huolellisesti, koska erottuva nimi jää ihmisten mieleen. Nimi on aina esillä yrityksestä puhuttaessa, joten siitä voi olla paljon apua markkinoinnissa. Nimen tulisi kertoa ytimekkäästi, mitä yrityksessä tehdään. Hyvä nimi on riittävän lyhyt, myyvä, omaperäinen, helposti äännettävissä sekä kohdistettu oikealle kohderyhmälle. Yrityksen nimi rekisteröidään Patentti- ja rekisterihallituksessa. Yrityksen logoa on hyvä hahmotella jo aiikeisessa vaiheessa. Myös logon on tärkeää erottua muista alan kilpailijoiden logoista. Sen

avulla voidaan luoda toivottua imagoa yritykselle. (Peltola 2015, 77–78.) Mielikuvat ovat vahvoja markkinoinnin työkaluja. Luodun mielikuvat tulee vastata yrityksen arvoja, eikä liiallisia tai epätodenmukaisia mielikuvia tule luoda asiakkaille. Arvot muuttuvat jatkuvasti, joten yrityksen on kiinnitettävä paljon huomiota välittyvään mielikuvaan. (Pitkänen 2001 55–56.)

Yleensä yhtiön nimestä on ilmeittävä yritysmuoto. Yksityisen elinkeinonharjoittajan nimessä voi olla lyhenne ”Tmi” tai sana Toiminimi, mutta se ei ole välttämättä. Avoimessa yhtiössä voi olla joko lyhenne ”Ay”, tai nimestä voi ilmetä sen yritysmuoto esimerkiksi yhtiömiesten sukunimien avulla. Sen sijaan kommandiittiyhtiön nimessä tulee olla lyhenne ”Ky” tai sana kommandiittiyhtiö. Myös osakeyhtiön sekä osuuskunnan nimistä tulee selvitä yritysmuoto. (Holopainen 2014, 56.)

Kahvilan yritysmuoto on yksityinen elinkeinonharjoittaja, joten nimestä ei tule välttämättä tulla ilmi sen yritysmuoto. Kahvilan yhteydessä olevalla maarjatilalla on paljon vakioasiakkaita sekä se tunnetaan Hämeenlinnassa. Jotta ihmiset tietäisivät, mistä kahvilasta on kyse, nimen olisi hyvä olla yhdistettävissä marjatilaan. Nimen lisäksi liiketoimintasuunnitelmaan kirjataan yritysmuoto. Oikean yritysmuodon valitsemiseen vaikuttaa perustajien lukumäärä. Perustajien lukumäärä vaikuttaa yrityksen rahoitukseen sekä osaamiseen, pääoman tarpeeseen sekä toiminnan joustavuuteen. (Peltola 2015, 74-76.)

Kun yrittäjä on valinnut yritykselle sopivan yhtiömuodon, tulee hänen laatia perustamissopimus sekä yhtiöjärjestys. Patentti- ja rekisterihallituksen sivuilla on dokumenttipohjia, jotka helpottavat asiakirjojen laatimista. Perustamissopimuksen allekirjoittamisen jälkeen on yrityksellä kolme kuukautta aikaa rekisteröityä kaupparekisteriin patentti- ja rekisterihallitukselle. Lisäksi uuden yrittäjän tulee ilmoittaa yritys työnantajarekisteriin sekä Verohallintoon arvonlisävelvolliseksi ja ennakonperintärekisteriin. (Pääskylä-Malmström 2016d, 50.)

Tämän kahvilan kohdalla yksityinen elinkeinonharjoittaja on kaikista sopivin vaihtoehto, sillä yrityksen perustamiseen ei vaadita kuin yksi henkilö, joka vastaa yrityksen toiminnasta itsenäisesti. Elinkeinoharjoittajalta ei vaadita alkupääomaa,

vaan yrityksen rahoitus perustuu yrittäjän mahdollisuuksiin ottaa lainaa sekä omaan varallisuuteen (Villa ym. 2007, 267).

## **8 Yrityksen laskentatoimi**

### **8.1 Kannattavuuslaskelma**

Liiketoimintasuunnitelmaan lasketaan rahoituksen tarve sekä liiketoiminnan kannattavuus. Taloussuunnitelmiin mietitään, kuinka paljon rahoitusta tarvitaan ja mistä sitä haetaan. Talouslaskelmien, eli kannattavuus- ja investointilaskelmien avulla arvioidaan yrityksen taloudellista kannattavuutta. Yrittäjä voi halutessaan käyttää sähköisiä työkaluja laskelmien laatimiseen. Esimerkiksi Yritys-Suomen sivuilla on aloittavalle yrittäjälle tarkoitettu työkalu laskelmien tekemiseen. Tässä liiketoimintasuunnitelmassa talouslaskelmien apuna käytettiin Josekin eli Joensuu-seudun kehittämissyhtiö ry:n sekä Teppo Tarnasen laskentapohjia.

Yritystoiminta on kannattavaa, jos tuotot ovat suuremmat kuin kustannukset. Kannattavuutta voidaan mitata esimerkiksi yrityksen kokonaistuloksesta. Tämä saadaan, kun tuotoista vähennetään kaikki yritystoimintaan liittyvät kustannukset. (Eklund & Kekkonen 2016, 74.) Laskelmat tulee tehdä huolellisesti, jos tahtoo realistisen kuvan yritystoiminnan pyörimisestä. Yrityksen rahoituksen tai tuen saamiseen vaaditaan laskelmia rahoituksesta ja kannattavuudesta. Esimerkiksi Finnvera vaatii lainanhaun yhteydessä esitettäväksi liiketoimintasuunnitelman sekä tuloslaskelman. (Finnvera 2016.)

Kannattavuuslaskelman avulla voidaan selvittää, kuinka paljon on myytävä, jotta kiinteät kulut tulisi katetuksi. Kannattavuuslaskelman avulla asetetaan myyntivoite ja lasketaan myös muu panostus, kuten työtuntien vaadittu määrä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2016b.) Laskelmaan voi myös sisältää tuotteiden hinnoittelumallit. Näin selvitetään, kuinka suurella katteella tulee myydä, jotta yritys saa tar-

vitsemansa voiton ja toivotun tuloksen. Kannattavuuslaskelman laatiminen kannattaa aloittaa miettimällä, mikä on minimi rahamäärä kuukaudessa, joka tarvitaan elämiseen ja menojen kattamiseen. (Walakky 2016.)

Liitteessä 2 on yrityksen alustava tuloslaskelma. Laskelma on laadittu edelliskäden myyntien perusteella. Laskelmaan ei ole otettu mukaan marjamyynnin voitoja. Tuloslaskelma on laadittu kahdelle kuukaudelle, sillä kahvila tulisi olemaan avoinna kaksi kesäkuukautta. Laskelmasta selviää, että yrityksen kiinteät kustannukset vuodessa olisivat 13 420 euroa, joista henkilöstökuluja olisi sivukuluineen 9 100 euroa ja loput 4 320 euroa muita kiinteitä kuluja. Henkilöstökuluihin on laskettu kahden henkilön palkka, yrittäjän ja yhden kesätyöläisen. Yrittäjän palkka on ilman sivukuluja 2 000 euroa ja kesätyöläisen ilman sivukuluja 1 500 euroa kuukaudessa. Palkat on laskettu myös kahdelle kuukaudelle. Yhteensä palkkojen summa olisi 7 000 euroa kahdelta kuukaudesta, johon on lisätty sivukuluja 30 prosenttia eli palkkoihin kuluisi yhteensä 9 100 euroa. Nettotulos, eli tulos, josta vero on vähennetty, on 1 843 euroa. Tästä tuloksesta on vähennetty myös henkilöstökulut. Tuloslaskelma saattaa hieman vääristää tulosta, sillä nettotuloksessa ei ole huomioitu marjamyynnin tuloja. Marjamyynnistä ei aiheudu enempää kustannuksia kuin niiden osto, sillä pääosin samalla henkilöstömäärällä voidaan myydä myös marjat. Näin ollen marjamyynti nostaisi nettotulosta.

## 8.2 Investointi- ja rahoituslaskelma

Aloittavalla yrittäjälle menee investointeihin eli hankintoihin paljon rahaa, johon yrittäjä hakee rahoitusta. Hankintoja ovat kiinteistö-, kone-, laite- sekä kalustoinvestoinnit. (Eklund & Kekkonen 2016, 134-135.) Menoja ja kustannuksia ovat lisäksi palkat, tilojen ja laitteiden vuokrat, vakuutukset, toimistotarvikkeet, markkinointiin käytettävä raha sekä puhelinlaskut. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2016a.) Rahoituslaskelma kertoo rahan lähteen sekä sen tarpeen. Ravintola-alalla alkuinvestointeihin kuluu paljon rahaa verrattuna moniin muihin aloihin, sillä siihen pitää sisällyttää esimerkiksi astiaston sekä liiketilojen vuokra tai osto. Lisäksi varastoon hankittavien tuotteiden sekä markkinoinnin kulut ovat yllättävän suuret. Rahoituslaskelmaan rahoituksen tarve kannattaa laskea mieluummin liian suureksi, jottei

yllättävät tai unohtuneet kulut ole yrityksen toiminnan tiellä. (Pääskylä-Malmström 2016a, 24-25.)

Laatimalla rahoituslaskelma selvitetään, mitä investointeja ja hankintoja yritys tarvitsee jo ennen toiminnan aloittamista. Ennen kuin yritys tuottaa voittoa, tulee voida maksaa esimerkiksi palkkaa tai vuokria (Työ- ja elinkeinoministeriö 2016b). Yrittäjän pitää taata myös oma toimeentulonsa ennen kuin liiketoiminta alkaa tuottaa säännöllisesti voittoa. Tämän yrityksen kohdalla rahoituslaskelmaan otettiin huomioon muun muassa tilan vuokra, kassajärjestelmien vuokra sekä muu kalusto, alkuvaramo, henkilöstökulut eli palkat sekä markkinointikustannukset. Rahan tarve laskettiin kahden kuukauden mukaan, sillä kahvila on toiminnassa vain kesäkuukaudet.

Myyntilaskelmataulukolla voidaan selvittää, kuinka paljon yrityksen tulee myydä ja mille asiakasryhmälle. Sen avulla kartoitetaan myös, mitä tuotteita tai tuoteryhmiä valikoimaan kannattaa ottaa. Tuotteet voidaan hinnoitella yksittäin tai keskihintojen avulla. Sitten arvioidaan tarvittavat myyntimäärät kullekin tuoteryhmälle ja näin saadaan realistinen kuva siitä, kuinka paljon mitäkin tuotetta tulee myydä. (Uusyrityskeskus 2011.)

Liitteessä 3 on rahoituslaskelma, mihin on laskettu rahoituksen tarve ennen kuin liiketoiminta alkaa tuottaa voittoa. Laskelmassa yrittäjän omaa pääomaa yrityksen käyttöön on 3 500 euroa, jolloin lainan tarpeeksi tulisi noin 825 euroa. Osa kahvilan irtaimistosta sisältyy vuokraan, joka on 1 000 euroa kuukaudessa. Vuokraan sisältyvät vesi, sähkö, uuni, liesi, mikro, kylmiö, pakastin, kattilat, pannut sekä kahvinkeitin. Astiat, kalusteet ja ylimääräiset kodinkoneet ovat vuokralaisen hankittavia. Kahvilassa on aikaisempina kesinä käytetty kertakäyttöastioita, mutta ensi kesää varten hankitaan posliiniset astiat. Astioiden lisäksi tarvittavia investointeja olisi erikoiskahvikone, tehosekoitin sekä pöydät ja tuolit. Lisäksi yrittäjän tulisi ostaa kannettava tietokone yrityksen asioiden hoitoa varten.

Liitteeseen 4 on eritelty kahvilan kiinteät kulut kahdelle kuukaudelle. Taulukko on laadittu kesän 2016 lukujen perusteella. Koska kahvila toimii vain kesäkuukau-

sina, kassakoneen sekä maksupäätteiden ostamista edullisemmaksi vaihtoehdoksi tulisi niiden vuokraaminen. Aikaisemmin käytössä on ollut Konttorilaitteen roiskesuojattu erikoiskassakone sekä kaksi kappaletta langatonta maksupäätettä. Kassakoneen hinta on 120€/kk sekä avausmaksu 75€ ja yhden maksupäätteen 65€/kk ja avaus- ja ohjelmointimaksu 70€. Hinta sisältää myös liittymän. (Tammer-Data Oy 2013.) Vuokra-aika tässä tapauksessa on kaksi kuukautta. Maksupäätteitä tarvitaan kaksi kappaletta ja yksi kassakone. Yhteensä hinnaksi tule noin 720 euroa koko kesältä.

### 8.3 Ohjeita aloittavalle yrittäjälle

Aloittavalle yrittäjälle on olemassa helpotuksia ja tukia. Esimerkiksi TE-toimisto (työ- ja elinkeinotoimisto) myöntää starttirahaa turvaamaan yrittäjän omaa toimeentuloa (Pääskylä-Malmström 2016a, 24-25.) Kuitenkaan kausiluonteiseen yrittämiseen ei myönnetä tällä hetkellä starttirahaa (Hämeen TE-palvelut 2016). ELY-keskus (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus) myöntää hankintakohtaisia rahoituksia ja yritystukea tietyin edellytyksin. Tosin yrityksellä tulee olla tässäkin tapauksessa Y-tunnus, eli avustusta ei voi hakea vasta suunnitteilla olevaan yritykseen. (ELY-keskus 2015.) Yritystukia voi hakea sähköisesti (ELY-keskus 2016).

Yrittäjä voi hakea lainaa joko suoraan Finnveralta tai pankista. Finnvera voi toimia rahoittajana 50 000 euroon asti. Sitä suurempaan rahamäärään tulee hakea rahoitusta myös muualta, ja silloin voidaan vaatia yrittäjältä myös omaa rahoitusta. Jos lainaa haetaan pankista, pankki voi hakea lainantakausta Finnveralta. Tällöin pankki toimii välittäjänä Finnveran ja yrityksen välillä. (Finnvera 2016.) Finnvera tarjoaa lainantakausta yrityslainoihin jopa 80 prosenttiin asti (Pääskylä-Malmström 2016a, 24-25.) Lainan hakemisen tullessa ajankohtaiseksi, yrittäjä voi kysellä eri pankeilta minkälaiset lainaehdot sekä korot kullakin on tai hakea sähköisesti lainaa Finnveralta.

Rahoitusasioiden selvittämiseksi kävin tapaamassa Osuuspankin rahoitusneuvojaa. Koska kahvilan investointien määrä on pieni ja lainan tarve olisi alle 1 000

euroa, tulee edullisemmaksi ottaa laina kulutusluotona omiin nimiin eikä yritys-lainaa. Osuuspankin kulutusluotoista edullisimmaksi tulisi pankkilaina, johon tarvitaan takaaja tai vakuus. Jos lainaan ei saada takaajia tai vakuutta, tulee lainan kokonaishinta hivenen kalliimmaksi. (OP ryhmä 2016a.) Mahdollista on myös ottaa luotollinen kortti, jolla maksaa investoinnit ennen kuin liiketoiminta alkaa tuottaa voittoa.

## **9 Markkinointi**

### **9.1 Markkinointiviestintä**

Markkinoinnin avulla pyritään herättämään kohderyhmän kiinnostus yritystä kohtaan ja saamaan potentiaaliset asiakkaat tietoisiksi yrityksestä ja sen palveluista. Nykyään sosiaalisen median potentiaali markkinoinnissa on suuri. (Hesso 2015, 104-105.) Markkinointi kannattaa suunnitella hyvin. Keskeisiä asioita markkinointia suunniteltaessa on asiakkaiden tarpeet, kohderyhmät, kilpailutilanne, omat vahvuudet sekä itse asetetut tavoitteet ja strategia, joiden avulla voidaan mitoitaa tehokkaimmat toimenpiteet markkinointia varten (Finnvera 2001, 98).

Kahvilaa perustettaessa tulee miettiä, onko tuote tai palvelu tarpeeksi kilpailukykyinen. Oikea hinnoittelu on tärkeää, sillä se vaikuttaa suoraan kahvilan kannattavuuteen. Toiseksi se luo yrityksestä tietynlaista mielikuvaa, kuten minkälaista tasoa kahvila edustaa. Markkinointia mietittäessä on otettava huomioon myös myyntikanavien käyttö. (Finnvera 2001, 30.)

Yrityksen markkinointiviestinnällä tarkoitetaan yrityksen ja kuluttajien tai muiden sidosryhmien välistä vuorovaikutusta. Markkinointiviestinnällä pyritään vaikuttamaan tuotteen ja palvelun menekkiin ja tätä kautta saada yritys tuottavammaksi. Markkinointiviestinnän osa-alueita ovat suhdetoiminta eli PR-toiminta (tulee sanoista public relations), mainonta, myynninedistäminen sekä myyntityö. Myyntityö tarkoittaa itse asiakaspalvelutilanteita erityisesti kuluttaja-asiakkaiden kanssa. Kuitenkin samaa mallia voidaan käyttää myös muiden sidosryhmien

kanssa, kuten tavarantoimittajien tai palveluntarjoajien. (Ahonen ym. 2009, 84.) Liiketoimintasuunnitelmassa keskitytään markkinointiviestinnän osalta mainontaan sekä itse myyntityöhön eli asiakaspalvelutilanteisiin.

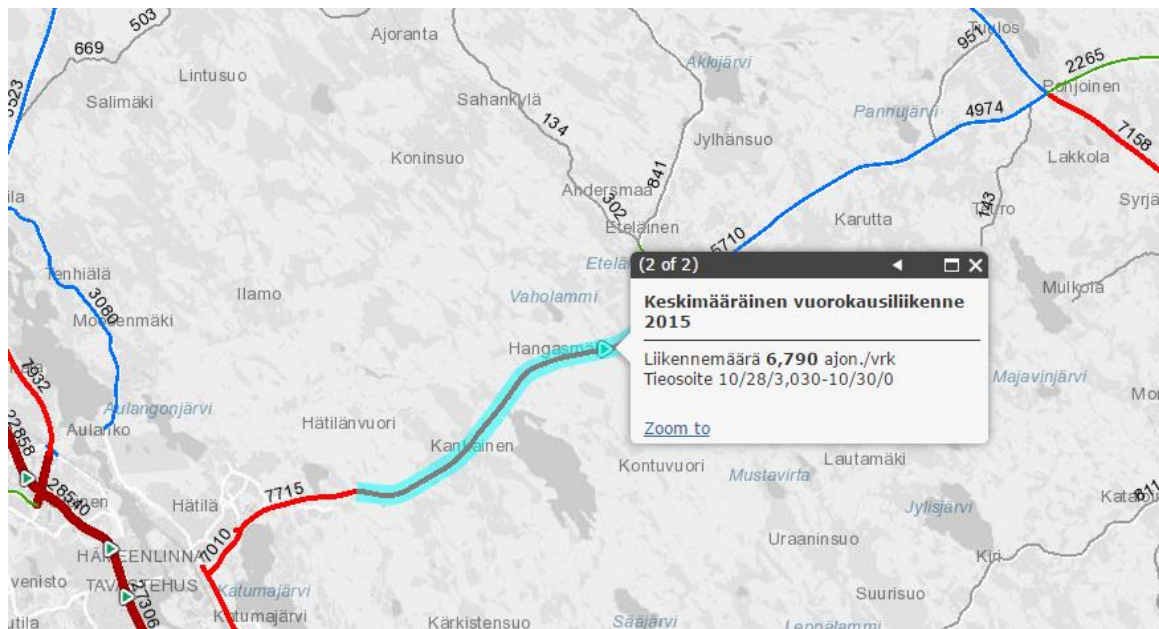
Mainonta voidaan jakaa mediamainontaan sekä suoramainontaan. Mediamainontaa on muun muassa lehti-, radio-, liikenne- sekä verkkomainonta. Suoramainonta on yleensä suunnattu tietylle kohderyhmälle. Tänä päivänä sähköinen mainonta mahdollistaa edullisen markkinoinnin pienellä budjetilla. (Hesso 2015, 119-120.) Lisäksi mainosvälineitä ovat esimerkiksi esitteet, flyerit, julisteet, lehti-ilmoitukset, valomainokset sekä verkkosivut. Markkinointiviestinnässä voi käyttää apuvälineinä mielikuvia sekä hyödyntää markkinointitilaisuuksia. Markkinointia toteutetaan myös asiakkaiden tunteisiin vetoamalla. (Ahonen ym. 2009, 86.) Opinnäytetyön kohteena olevan kahvilan markkinoinnissa pyritään luomaan asiakkaalle mielikuva uudistetusta lämminhenkisestä kahvilasta, jossa voi nauttia virvokkeita marjanoston yhteydessä tai hengähtää hetken marjanpoiminnan jälkeen. Kahvilan verkkomainonnassa käytetään paljon valokuvia, jotka otetaan järjestelmäkameralla kuvien tarkkuuden ja laadun varmistamiseksi. Asiakkaan tunteisiin pyritään vetoamaan houkuttelevilla teksteillä sekä valokuvilla. Valokuvia voisi julkaista esimerkiksi kuumana kesäpäivänä tarjoilluista kylmästä jääkahvista tai smoothiesta.

## 9.2 Kahvilan markkinointikanavat

Marjatilan kahvilan osalta tehokkaimpia markkinointikeinoja ovat mediamainonta, erityisesti sosiaalinen media sekä liikennemainonta. Kahvilalla on pitkälti vakiintuneet asiakkaat, jotka ovat jo tietoisia kahvilan olemassaolosta, mutta heidän tietomustaan tuotevalikoimasta voisi pyrkiä lisäämään. Se sijaitsee valtatie 10:n varrella Hämeenlinna-Tuulos -välillä. Kyseisellä tieosuudella olennaista liikennettä on vuonna 2014 ollut erityisesti työmatkaliikenne sekä kaupunkiseutuliikenne (Helaakoski, Somerpalo & Krankka 2014, 42). Alla olevasta kuvasta selviää, että vuonna 2015 valtatie 10:n osuudella Hämeenlinna-Tuulos kulki 6 790

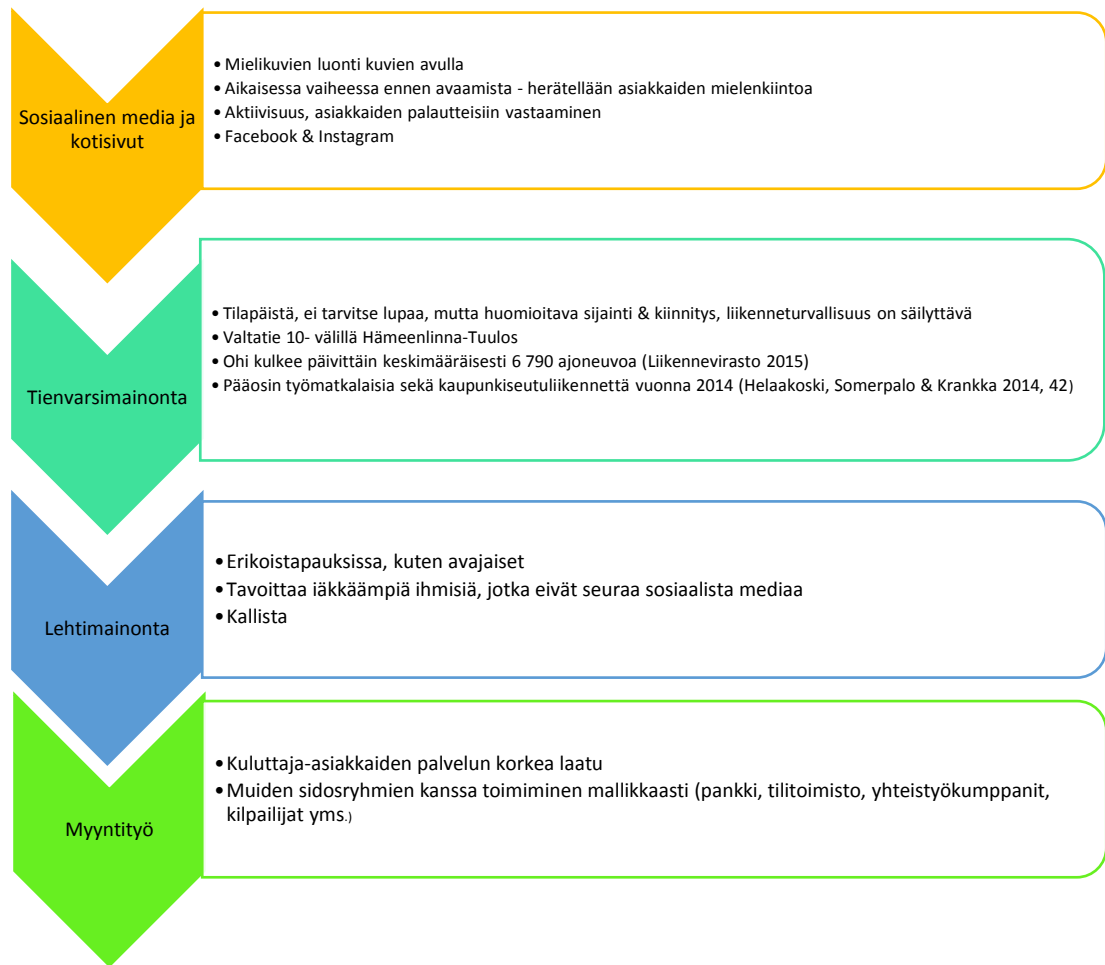


ajoneuvoa vuorokausittain (Liikennevirasto 2015). Tienvarsimainonta tehoaa ohi-kulkeviin matkustajiin. Mainoksiin liitetään myös ajo-ohjeet marjatilalle, jotta ensi kertaa tulevat asiakkaat löytäisivät perille.



Kuva 2. Keskimääräinen vuorokausiliikenne (Liikennevirasto 2015)

Markkinointia suunniteltaessa keskityttiin sosiaalisen median sekä kotisivujen tarjoamiin mahdollisuuksiin. Sosiaalisen median työkaluista käytetään Facebookia sekä Instagramia, joihin päivitetään kahvilan kuulumisia, tapahtumia, kuvia sekä videoita. Sosiaalinen media tavoittaa erityisesti nuoria henkilöitä. Tällä tavoin pyritään laajentamaan asiakaskuntaa myös nuorempiin sukupolviin, sillä kahvilan asiakkaat ovat pääosin iäkkäitä. Markkinoinnilla on suuri merkitys kahvilan kohderyhmän saavuttamisessa. Kuvien avulla luodaan tietynlaisen mielikuvan asiakkaalle tunnelmallisesta sekä lämminhenkisestä yrityksestä. Verkkomainontaa voidaan tehdä pienellä budjetilla ja samalla tavoittaa suuren määrän ihmisiä. Tilit luodaan Facebookiin sekä Instagramiin. Lisäksi marjatilán kotisivuja päivitetään kahvilan osilta ja julkaistaan ajankohtaisia kuvia. Kuvia on alettu tallentamaan talvella kahvilan rakennusprojektista. Alla olevassa kuviossa 3 kerrotaan karkeassa aikajärjestyksessä mitä markkinointikanavia kahvilassa tullaan käyttämään ja millä tavoin.



Kuvio 3. Kaavio markkinointisuunnitelmasta

Sosiaaliseen mediaan luodaan Facebook- ja Instagram -tilit jo varhaisessa vaiheessa ennen avaamista. Tällä tavoin voidaan aloittaa asiakkaiden mielenkiinnon herättäminen jo ennen liiketoiminnan aloittamista. Sosiaalisessa mediassa on hyvä olla aktiivinen sekä vastata asiakkaiden antamaan palautteeseen asi-aankuuluvalla tavalla. Läsnäolo mediassa on välttämätöntä. Vahvin läsnäolon tunne lukijalle syntyy, kun yhdistellään kahta tapaa esimerkiksi Facebookissa: kommentoidaan tai jaetaan muiden tilien sisältöä sekä samalla tuotetaan omaa sisältöä, joka houkuttelee seuraamaan sivuja. Yritys saa parhaan hyödyn sosiaalisesta mediasta, kun löytää sivuilleen samoista asioista kiinnostuneita seuraajia. (Forsgård & Frey 2010, 55.) Kahvilan markkinoinnissa oleellisessa roolissa ovat myös tienvarteen kiinnitettävät mainokset, joilla pyritään houkuttelemaan ohikulkevia ihmisiä pysähtymään kahville tai ostamaan marjoja. Lehteen julkaistaan

mainos vain erikoistilanteissa, kuten avajaisten yhteydessä tai marjojen myyntiajan lopulla. Lehden kautta pyritään tavoittamaan erityisesti marjojen ostajia sekä iäkkäämpiä henkilöitä, jotka eivät seuraa sosiaalista mediaa. Viimeisenä markkinointikeinona on itse myyntitilanteet, joissa asiakkaita pyritään palvelemaan niin, että he tulisivat kahvilalle uudestaan sekä suosittelisivat sitä lähipiirilleen. Hyvää kuvaa yrityksestä luo myös se, että asiointi sidosryhmien, kuten tarantoimittajien, kanssa sujuu mallikkaasti.

## **10 Jatkotoimenpiteet**

Toimeenpanosuunnitelma on yrittäjän muistilista, johon kirjataan, mitä toimenpiteitä tulee vielä tehdä ennen liiketoiminnan aloittamista. Siihen kootaan tavoitteet, kohde, menetelmät, toimijat, talous, sopimukset sekä aikataulu. Toimeenpanosuunnitelmaan voidaan listata periaatteessa melkein mitä vain, mitä perustajalla tulee mieleen, esimerkkeinä pääoman tai laitteiden hankinnan suunnitelma, lupa-asioiden hoitomenetelmä, sisustuksen suunnittelu tai henkilöstön rekrytointiprosessi. (Ahonen ym. 2009, 120.)

Yrittäjän on hyvä asettaa itselleen ja muille aikarajat, sillä ajankäytön huomioiminen on tärkein kohta toimeenpanosuunnitelmassa. Aikataulun laatimisen tarkoitus on selkeyttää kahvilan pitäjälle sekä muille siihen liittyville henkilöille, missä ajassa mitäkin pitää tehdä, että kahvila saadaan perustettua ajallaan. Toimeenpanosuunnitelman tulkitsemista helpottaa, jos se etenee lineaarisesti aikajanalla ja on mahdollisimman käytännönläheinen. Taulukkoon 2 on koottu muistiinpanoja toimenpiteistä, joita tulisi tehdä ennen liiketoiminnan aloittamista ja sen jälkeen.

## Kalenteri 2017

Tammi-Maaliskuu	Huhtikuu	Toukokuu	Kesäkuu	Heinäkuu	Elokuu
Talouslaskelmien laatiminen	Vakuutusasiat	Markkinoinnin aloitus	Toiminnan aloitus	Liiketoiminnan harjoittaminen	Lainan lyhennys
Päätös kahvilasta	Laina-asiat	Facebook, Instagram	Avajaiset	Työntekijöiden palkat	Toiminnan lopettaminen
Kesätyöntekijöiden rekrytointi	Vuokrasopimuksen kirjoittaminen	Henkilökunnan perehdytys		Verot	
Työsopimusten kirjoittaminen	Tilitoimiston valinta	Yrityksen rekisteröinti		Kirjanpito	
	Ennakkoveroilmoitus	Tavarantoimittajien sopimukset		Laskut	
	Elinkeinoluvat	Sähkö sopimus		Lainan lyhennys	
	Yrityksen ja nimen rekisteröinti	Takuuvuokran maksu			
Irtaimiston hankintaa					

Taulukko 2. Kahvilan toimeenpanosuunnitelma.

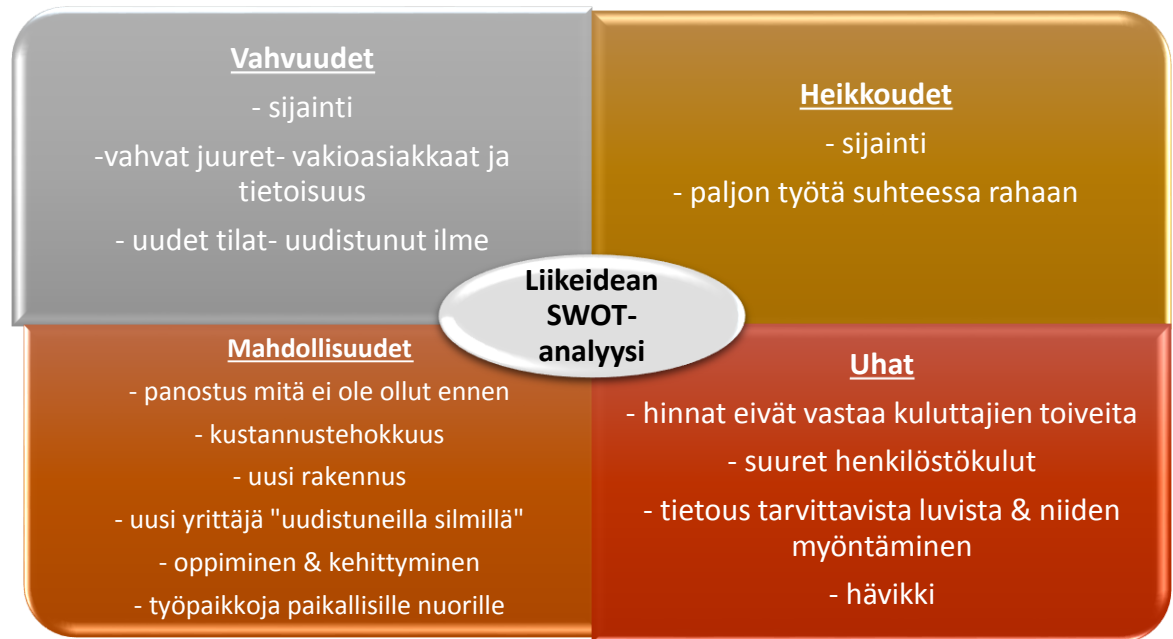
Lopuksi liiketoimintasuunnitelmaan laitetaan liitteet. Niihin kootaan kaikki informaatio, joka selventää liiketoimintasuunnitelmaa tai tarkentaa siinä olevaa tietoa. Liitteisiin lisätään kaikki ne laskelmat, sopimukset ja suunnitelmat, joista on hyötyä tai lisäinformaatiota yrityksen perustamiseen. Liitteisiin voidaan laittaa muun muassa yrityksen perustiedot, tunnuslukuja alalta, pääoman tarve, myyntienuste, keskiostos, myyntijakauma ja tuotehinnat, henkilöstön käytön suunnittelu, rahoituslaskelma, takaisinmaksulaskelma sekä ruoka- ja juomalistat. (Ahonen ym. 2009, 124.) Tämän liiketoimintasuunnitelman liitteinä ovat haastattelukysymysten runko (liite1), tuloslaskelma (liite 2), jonka pohjan sain Teppo Tarnaselta, sekä liitteenä 3 Josek Oy:n pohjalle tehty rahoitussuunnitelma. Lisäksi lopussa on kesän 2016 perusteella laadittu lista mahdollisista kuluista (liite 4) ja kahvilan edelliskesien hinnasto (liite 5).

Liiketoimintasuunnitelma on yksilöllinen jokaista yritystä kohden. Samaa liiketoimintasuunnitelmaa ei voi hyödyntää sellaisenaan mihinkään muuhun yritykseen. Teknologia kehittyy sekä toimintaympäristö voi muuttua, yritysten ja kuluttajien taloudellinen tilanne voi vaihdella sekä kulutustottumukset ja trendit muuttuvat

jatkuvasti. Siksi on tärkeää, että yrittäjä pysyy ajan tasalla ja päivittää oman yrityksensä liiketoimintasuunnitelmaa tarvittaessa. Tämän opinnäytetyön runkoa voi kuitenkin käyttää ja räätälöidä sitä juuri omaan yritykseen sopivaksi.

## **11 Pohdinta**

Yrittäjyyteen liittyy aina riskejä. Riski on mahdollisuus siihen, että haitallinen tai epäsuotuisa tapahtuma toteutuu (Suomen riskienhallintayhdistys ry 2016). Riskienhallintaa voidaan edesauttaa ottamalla ajoissa huomioon, mitä mahdollisia haitallisia tapahtumia kahvilaan liittyy. Riskit tulee miettiä huolellisesti etukäteen vahingon minimoimiseksi. Riskejä on kahdenlaisia; markkina- sekä rahoitusriskejä. Kahviloissa markkinariskejä voivat olla esimerkiksi liian kova kilpailu, väärä hinnoittelu, epäonnistuneet investoinnit, huonosti määritelty kohderyhmä tai vaikkapa markkinointiviestinnän epäonnistuminen. Rahoitusriskit liittyvät nimensä mukaisesti rahoitukseen, kuten korkoon tai luottoon. (Ahonen ym. 2009, 114-116.) Lisäksi riskejä ravintola-alalla on suuret henkilöstökulut, kun palvelu halutaan pitää tietyn tasoisena. Uhkana kahvilalle on myös hävikin määrä, joka tulisi ottaa huomioon ja minimoida. (Turpeinen 2016.) Riskien nimeämisen jälkeen on helpompi rakentaa suunnitelma niiden ehkäisemiseksi ja hallitsemiseksi. Kuviossa 4 esitellään liikeidean SWOT-analyysi.



Kuvio 4. Liikeidean SWOT-analyysi

Kahvilan vahvuuksia on sen sijainti, joka on vilkasliikenteisen valtatie 10:n varrella, mikä mahdollistaa uusien asiakkaiden saamisen ohikulkevasta liikenteestä. Lisäksi kahvila sijaitsee marjatilän yhteydessä, joka on ollut samalla sijainnilla jo pitkään, joten asiakkaat ovat vakiintuneita ja paikkakuntalaiset ovat tietoisia kahvilasta. Samalla sijainti on myös kahvilan heikkous, sillä se on syrjässä kaupungin keskustasta. Kahvilan uudistuksen myötä sen ilme uudistuu ja viihtyvyys paranee. Uuden yrittäjän myötä kahvilaa katsotaan uudesta näkökulmasta ja sen toimintaa pyritään päivittämään. Tämä voi houkutella uusia asiakkaita sekä herättää uteliaisuutta paikkakuntalaisissa.

Kahvila työllistää paljon siitä saatavaan tuloon nähden. Pienellä kahvilalla on haastavaa rikastua. Lisäksi henkilöstökulut ovat suuret myyntiin nähden. Yrittäjän kannalta kahvila on loistava mahdollisuus oppia ja kehittyä yrittäjänä melko pienillä riskeillä, sillä investointien määrä ei ole kovinkaan suuri, joten hävittääkään ei ole mahdollista paljon. Yrittäjän ensikertalaisuus voi kuitenkin koitua ongelmaksi, sillä lupia ja lakeja on paljon ja talousasiat ovat melko tuntemattomia. Kahvilan uudistuksen myötä myös sen hinnat päivitetään, joten uhkana on, etteivät hinnat vastaa kuluttajien mieltymyksiä ja he jättävät tämän takia tulematta kahvilaan.

Tästä opinnäytetyöstä sain paljon uutta tietoa sekä yrittäjyydestä että liiketoiminnan harjoittamisesta ravintola-alalla. Haastatteluiden perusteella sain konkreettisia esimerkkejä siitä, minkälaista kahvilan perustaminen on ja mikä siinä on haastavaa ja mikä palkitsevaa. Toivon, että myös muut opinnäytetyötä lukevat henkilöt saavat yleiskuvan kahvilan perustamisen toimenpiteistä sekä liiketoimintasuunnitelman tarpeellisuudesta ja sisällöstä. Mikäli päätän alkaa yrittäjäksi, voin käyttää opinnäytetyönä tehtyä liiketoimintasuunnitelmaa lähes sellaisenaan.

Opinnäytetyössä käytettiin ajankohtaisia sekä mahdollisimman uusia lähteitä väärän tai vanhentuneen informaation käyttämisen välttämiseksi. Lähdemateriaalin valinnassa käytettiin harkintaa sekä lähdekritiikkiä. Lähteitä käytettäessä huomioitiin tiedon luotettavuus. Haastateltaville annettiin mahdollisuus tehdä haastattelut anonyymeinä, mutta he eivät pitäneet sitä tarpeellisena. Heidän toiveitaan haastatteluun liittyen kunnioitettiin ja julkaistiin ainoastaan tieto, mihin saatiin lupa. Haastattelut myös äänitettiin, jotta aineiston analysointi olisi mahdollisimman todenmukaista. Lisäksi aineistoa pyrittiin tulkitsemaan todenmukaisesti sekä objektiivisesti koko opinnäytetyössä.

Työn haasteellisin osuus oli talouslaskelmien laatiminen. Sain kuitenkin ulkopuolista apua talouslaskelmien tekemiseen, sillä ne olivat minulle tuntematonta aluetta. Asiantuntijoiden kanssa laadittujen laskelmien avulla opin ymmärtämään, miten yrityksen laskentatoimi pääpiirteittäin toimii sekä miten verotus tapahtuu yrityksessä. Omat valinnat ammatillisessa mielessä selkiytyivät työtä kirjoittaessa ja osaamiseni sekä tietämykseni ravintola-alasta syveni. Opin tarkastelemaan lähteitä kriittisesti ja keräämään aineistoa luotettavista lähteistä tehokkaasti. Minulle selkeni ajatus siitä, mitä konkreettisia toimintoja vaaditaan ennen yrityksen perustamista. Samalla opin, minkälaisia tiedonkeruumahdollisuuksia on ja miten niitä voisi toteuttaa. Haastattelut olivat minulle mieluinen tiedonkeruun menetelmä, sillä haastateltavat olivat odotettua avoimempia ja auttoivat mielellään. Sain suhteellisen lyhyessä ajassa paljon olennaista tietoa ja kuulin käytännön oppeja muilta kahvilayrittäjiltä.

Työn aihe valikoitui oman kiinnostuksen perusteella ja kaiken kaikkiaan oppimisprosessi oli todella mielenkiintoinen. Kirjoittaminen eteni suunnitellun aikataulun

mukaan ja haastattelut saatiin pidettyä nopealla aikataululla. Opinnäytetyön kirjoittamisen myötä ajatus yrityksen perustamisesta ei tunnu pelottavalta tai liian riskialttiilta. Erityisesti haastatelluista saatu tuki rohkaisi yrittäjyyteen tai edes kokeilemaan liiketoiminnan harjoittamista. Huomasin, että aloittavaa yrittäjää pyritään auttamaan pankeissa, uusyrityskeskuksissa, vakuutusyhtiöissä sekä Finnaveralla mahdollisimman paljon. Kaikkea ei tarvitse osata tehdä yksin, vaan apua ja tukea saa, kun sitä uskaltaa pyytää. Oikeastaan haastavin osuus yrittäjäksi alkamisessa tuntuu olevan sen päättäminen. Kun päätös liiketoiminnan aloittamisesta on tehty, on mahdollista saada ulkopuolista apua hankalilta tuntuviin asioihin.



## Lähteet

- Ahonen, J., Koskinen, T. & Romero, T. 2009. Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Helsinki: Restamark Oy.
- Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. 2015. Rahoitus. <https://www.ely-keskus.fi/web/ely/rahoitus5#.V9-3lvI97IU>. 19.9.2016.
- Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. 2016. Yritystukien sähköinen asiointi. [http://www.ely-keskus.fi/web/ely/yritystukien-sahkoinen-asiointi#.V9-83\\_I97IV](http://www.ely-keskus.fi/web/ely/yritystukien-sahkoinen-asiointi#.V9-83_I97IV). 19.9.2016.
- Eskola, J. & Suoranta, J. 1998. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. 2. painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Finnvera Oyj. 2001. Miten laaditaan hyvä liiketoimintasuunnitelma. Työkirja. 5. painos. Kuopio: Finnvera Oyj.
- Finnvera Oyj. 2016. Finnveran rahoitus pienille hankkeille. <https://finnvera.fi/static/rahoitusprosessi/index.html>. 19.9.2016.
- Forsgård, C. & Frey, J. 2010. Suhde. Sosiaalinen media muuttaa johtamista, markkinointia ja viestintää. Vantaa: Hansaprint Oy.
- Heikkilä, T. 2014. Kvantitatiivinen tutkimus. <http://www.tilastollinentutkimus.fi/1.TUTKI-MUSTUKI/KvantitatiivinenTutkimus.pdf>. 23.1.2017.
- Helaakoski, R., Somerpalo, S. & Krankka, A. 2014. Valtatien 10/12 ja kantatien 54 roolit liikennejärjestelmässä. Palvelutasolähtöinen vertailu teiden toiminnallisuudesta asemasta. [http://hameenliitto.fi/sites/default/files/vt10\\_12\\_ja\\_kt54\\_roolit\\_liikennejarjestelmassa.pdf](http://hameenliitto.fi/sites/default/files/vt10_12_ja_kt54_roolit_liikennejarjestelmassa.pdf). 18.12.2016
- Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. 2. uud. Painos. Vantaa: Hansaprint Oy.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2010. Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Tallinna: Gaudeamus Helsinki University Press.
- Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2009. 15. uud. Painos. Tutki ja kirjoita. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.
- Holopainen, T. 2001. Yrityksen perustajan opas. 11. painos. Helsinki: Edita Oyj.
- Hämeen TE-palvelut. 2016. Yrittäjän starttiraha. Pauliinarauste@gmail.com. 1.12.2016.
- Joensuun seudun kehittämissyhtiö JOSEK Oy. Aloittava yrittäjä. YT8 Rahoitussuunnitelma. <http://www.yritystulkki.fi/fi/alue/joensuu/aloittava-yrityksuunnittelu/taloussuunnitelmat/YT8/>. 18.12.2016.
- Kilpeläinen, K. 2016. Savon Sanomat. Yrittäjä iloitsee sääntelyn purkamisesta: "Tien varsimainonta on pienyrittäjälle elinehto". <http://www.savonsanomat.fi/kotimaa/Yritt%C3%A4j%C3%A4-iloitsee-s%C3%A4ntelyn-purkamisesta-Tienvarsimainonta-on-pienyritt%C3%A4j%C3%A4lle-elinehto/793150>. 12.12.2016

- Lehti, J. & Holopainen, T. 2017. Pellervo-Seura ry. Osuuskunnan perustajan opas. Perustetaanko osuuskunta– yritetäänkö yhdessä? 1. Vaihtoehdot puntariin. <http://perustajanopas.pellervo.fi/>. 30.1.2017.
- Leppiniemi, J. & Kaisanlahti, T. 2016. Pien- ja mikroyritysten tilinpäätös. Liettua: Balto Print.
- Liikennevirasto. 2016. Liikenneviraston määräys LIVI/5000/06.04.01/2016. Määräys tienvarsimainonnasta ja -ilmoittelusta. [http://www.mara.fi/site/attachments/lm\\_2016\\_Tienvarsimainos\\_24.8.2016\\_3\\_\\_1.pdf](http://www.mara.fi/site/attachments/lm_2016_Tienvarsimainos_24.8.2016_3__1.pdf). 30.1.2017.
- Liikennevirasto. 2015. Tilastot. Tietilastot. Liikennemääräkartat. Liikennemääräkartat koko maa vuosilta 2012-2015. <https://extranet.liikennevirasto.fi/webgis-sovellukset/webgis/template.html?config=liikenne>. 3.1.2017.
- Liiketoimintasuunnitelma. 2016. Alkava yritys: toiminta-ajatuksen ja liikeidean kehittäminen. [http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/addcollapsing.asp?file=alkava\\_yritys\\_toiminta\\_ajatuksen\\_ja\\_liikeidean\\_kehittaminen.htm&toggle=7&dumy=1964#collapsible\\_7](http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/addcollapsing.asp?file=alkava_yritys_toiminta_ajatuksen_ja_liikeidean_kehittaminen.htm&toggle=7&dumy=1964#collapsible_7). 20.9.2016.
- Majoinen, R. 2016. Yrittäjä. Holvin Puoti. Nauhoitettu haastattelu 23.11.2016.
- Metsämuuronen, J. 2005. Tutkimuksen tekemisen perusteet ihmistieteissä. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Murtoniemi, A. 2015. Suomen Talousverkko Oy. Yrityksen perustaminen ja yhtiömuotojen erot. <http://www.talousverkko.fi/yrityksen-perustaminen-ja-yhtio-muotojen-erot/>. 11.11.2016
- OP Ryhmä. 2016a. Henkilöasiakkaat. Lainat. Kulutusluotot. Pankkilaina. <https://www.op.fi/op/henkiloasiakkaat/lainat/kulutusluotot/pankkilaina?id=20340&srcpl=8>. 3.1.2017.
- OP Ryhmä. 2016b. Yritysassiakkaat. Vakuutukset ja vahingot. Yrittäjän ja henkilöstön vakuuttaminen. Lakisääteiset vakuutukset. <https://www.op.fi/op/yritysassiakkaat/vakuutukset-ja-vahingot/yrittajan-ja-henkiloston-vakuuttaminen/lakisaaateiset-vakuutukset?id=72110&srcpl=8>. 14.12.2016.
- Palvelualojen ammattiliitto PAM ry. 2016. Matkailu-, ravintola- ja vapaa-ajan palveluita koskeva työehtosopimus – TYÖNTEKIJÄT 1.5.2014-31.1.2017. Palkkaratkaisu 1.3.2016. <http://kampanjapalvelu.fi/epam/maravates/palkat2.aspx>. 6.1.2017.
- Peltola, L. 2015. Liikeideasta liikkeelle. 10. painos. Porvoo: Edita Publishing Oy.
- Pitkämäki, A. 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Pitkänen, P. 2001. Yrityskuva ja maine menestystekijöinä. Helsinki: Edita Oyj.
- Pääskylä-Malmström, T. 2016a. Mistä rahat ravintolaan? Aromi 49 (2), 24-25.
- Pääskylä-Malmström, T. 2016b. Tuumasta toimitilaan. Aromi 49 (3), 26-27.

- Pääskylä-Malmström, T. 2016c. Matkalla lupaviidakossa. Aromi 49 (4), 35-36.
- Pääskylä-Malmström, T. 2016d. Yritys Rekisteriin. Aromi 49 (5), 50.
- Räsänen, H. 2016. Kvalitatiiviset tutkimusmenetelmät. HAMK. Tekniikan tohtori.  
[http://www.hamk.fi/verkostot/kudos/menetelmat/Documents/4\\_Kvalitatiiviset\\_tutkimusmenetelmaet.pdf](http://www.hamk.fi/verkostot/kudos/menetelmat/Documents/4_Kvalitatiiviset_tutkimusmenetelmaet.pdf). 4.11.2016
- Saarelainen, E. 2013. Kohti menestyvää liiketoimintamallia. Helsinki: Suomen Liikekirjat.
- Suomen Palkanlaskenta Oy. 2016. Yhtiömuodot Suomessa. [https://www.palkkaus.fi/Cms/Articles/yhtiömuodot\\_suomessa](https://www.palkkaus.fi/Cms/Articles/yhtiömuodot_suomessa). 11.11.2016.
- Suomen riskienhallintayhdistys ry. 2016. SRHY-riskienhallinta. Mitä ovat riskit? <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=mita-ovat-riskit>. 27.9.2016.
- Talousplus Oy. 2016. Taloudellisten tavoitteiden asettaminen Pk-yrityksessä. <https://www.talousplus.fi/blogi/taloudellisten-tavoitteiden-asettaminen-pk-yrityksessa/>. 23.1.2017.
- Tammer-Data Oy. 2013. Konttorilaite. Kassakoneen ja maksupäätteen lyhytaikainen vuokraus. [http://www.konttorilaite.com/kassalaitteet\\_vuokraus.html](http://www.konttorilaite.com/kassalaitteet_vuokraus.html). 18.12.2016.
- Tarnanen, T. 2016. Opinnäytetyösuunnitelma. Pauliina.rauste@edu.karelia.fi. 17.11.2016
- Teosto 2016a. Taustamusiikkiluvat. <https://www.teosto.fi/kayttajat/tarvitsenko-luvan/taustamusiikkiluvat>. 12.12.2016.
- Teosto 2016b. Hinnastot- taustamusiikki ravintola-, kahvila -ym. toiminnassa. <http://www.teosto.fi/kayttajat/hinnastot/169>. 12.12.2016.
- Tontti, I. 2016. Yrittäjä. Kesäravintola Tuulaaki. Nauhoitettu haastattelu 24.11.2016.
- Turpeinen, H. 2016. Kahvilan esimies. Kauppaneuvoksen Kahvila. Nauhoitettu haastattelu 23.11.2016.
- Työ- ja elinkeinoministeriö. 2016a. Yritys-Suomi. Liiketoimintasuunnitelma. <https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>. 19.9.2016.
- Työ- ja elinkeinoministeriö. 2016b. Yritys-Suomi. Rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. <https://www.yrityssuomi.fi/rahoitus-ja-kannattavuuslaskelmat>. 19.9.2016.
- Työ- ja elinkeinoministeriö. 2016c. Luvat. Ravintolat ja kahvilat. <https://www.yrityssuomi.fi/lupa?id=250314>. 12.12.2016
- Uusyrityskeskus. 2011. Liiketoimintasuunnitelma ja yrityslaskelmat- kohti kannattavaa yritystoimintaa! Helsinki. <https://www.liiketoimintasuunnitelma.com/>. 19.9.2016
- Villa, S., Ossa, J. & Saarnilehto, A. 2007. Yritysmuodot- toiminta, rahoitus ja verotus. Vantaa: Dark Oy.

Walakky. 2016. Alustava liiketoimintasuunnitelma. PDF-tiedosto.  
<http://www.walakky.fi/upload/File/ALUSTAVA%20LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN%20MALLI.pdf>. 19.9.2016

**Haastattelukysymysten runko**

1. Taustatiedot: haastateltavan tie yrittäjäksi ja ammatillinen tausta
2. Yrityksen perustiedot: miten valikoitui sijainti
3. Yrityksen tiedot: miten muotoutui oma palvelutuote, kohderyhmä, miten valikoituivat tuotteet, mistä liikeidea
4. Yrityksen perustaminen: mikä haastavinta, mikä mielisinta
5. Perustajan tarina: miten päätenyt yrittäjäksi, miksi juuri kahvila
6. Jos tekisi jotain toisin mitä se olisi? Mikä oli palkitsevaa?
7. Mitä markkinointikeinoja käyttävät yrityksessä?



## YT8 RAHOITUSSUUNNITELMA

Palvelun tarjoaa



Yrityksen nimi

Marjatilän Kahvila

Laatija

Pauliina Rauste

Päivämäärä

6.1.2017

## RAHAN TARVE (sis. Alv.)

<b>1. PERUSTAMISMENOT</b>	<b>Kulut</b>	
- rekisteröintimaksu (Alv 0 %)	110	
- asiantuntijapalkkiot		
- luvat, franchising -maksu yms.		110
<b>2. TOIMITILAT</b>	<b>Tuki-%</b>	<b>Kulut</b>
- maa-alueet, verottomat kiinteistöt		
- kiinteistön osto/rakentaminen		
- osakehuoneiston osto		1,000
		1,000
<b>3. KONEET JA LAITTEET, alv-vähennys</b>	<b>Tuki-%</b>	<b>Kulut</b>
Kannettava tietokone		700
		700
<b>4. IRTAIMISTO JA SISUSTUS, alv-vähen.</b>	<b>Tuki-%</b>	<b>Kulut</b>
- konttorikoneet ja maksupäätteet		350
- kalusteet		800
- siivous yms. koneet ja välineet		100
		1,250
<b>5. KALUSTO ilman alv-vähennystä</b>	<b>Tuki-%</b>	<b>Kulut</b>
<b>6. ALKUMAINONTA</b>	<b>Kulut</b>	
- ilmoitustilakulut		
- painatuskulut		225
- suoramainoskulut		
- liikemerkin suunnittelukulut		
- kyltit, mainosteippaukset yms.		20
- avajaisten tarjoilukulut		
		245
<b>7. ALKUVARASTO</b>	<b>Kulut</b>	
- raaka-aineet, puolivalmisteet, osat, alkuvarasto		700
		700
<b>8. KÄYTTÖPÄÄOMA (kassavarat 1 - 2 kk:n toimintaan)</b>		300
		300
<b>9. MUUT MENOT</b>	<b>Kulut</b>	
- vuokratakuu		
- remonttikulut		
- puhelinliittymän takuumaksu		
- muut menot		20
		20
<b>RAHAN TARVE YHTEENSÄ</b>		<b>4,325</b>

## LISÄTIETOJA

Syötä hinnat arvonlisäverollisina.

Ensimmäisen kuukauden vuokra

Ensimmäisen kuukauden vuokra  
Pöydät ja tuolit sekä astiat  
Siivousvälineet

Hämeen Sanomien mainoskulu

Ei takuuvuokraa  
Ei remonttia

## RAHAN LÄHTEET

	<b>Pääoma</b>
<b>10. YRITTÄJIEN SIOJITUKSET</b>	<b>3,500</b>
<b>11. LEASINGRAHOITUS</b>	
<b>12. OSAMAKSURAAHOITUS</b>	
<b>13. ELY-KESKUKSEN TUET</b>	
<b>14. ARVONLISÄVERON PALAUTUS</b>	<b>560</b>
<b>15. LAINAPÄÄOMA yhteensä</b>	<b>825</b>
Finnvera ja muu julkinen rahoitus	825
<b>RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ</b>	<b>4,885</b>

## LAINOJEN VAKUUDET

<b>Vakuuslaji, antaja, kenelle</b>	<b>Määrä</b>
<b>YHTEENSÄ</b>	

Tilapäisesti rahoitettava summa 560

Julkisen rahoituksen osuus 19.1 %

Kiinteät kulut kesän 2016 lukujen perusteella (2kk)

KULUT	LISÄTIEDOT	ALV %	YHT.
HUNAJA	155 € Pölytyspalvelu 4*70€ Hyvitys	347.20 €	24 430 €
	Hunaja 30*4€	136.80 €	14 155 €
TILIKESKUS	300 € Palkanlaskenta/tunti	14.00 €	24 20.16 €
	Yrityksen perustaminen ATK:lle/tunti	49.00 €	24 60.76 €
	Yrityksen perustaminen palkkoihin/tunti	49.00 €	24 60.76 €
	Henkilöiden perustaminen atk:lle/tunti	49 €	24 60.76 €
MAINONTA	600 €		
HÄMEEN SANOMAT	Mainos 1kpl (koko 2*42)	225 €	24 282.76 €
	Laskutuslisä	4.03 €	
TYÖNTEKIJÖIDEN PALKAT	3,500.00 € 2000€+1500€		
MAKSUPÄÄTE JA KASSAKONE	719 € Maksupääte vuokra/kk	65 €	24 80.60 € X2kk
	Maksupääte avausmaksu ja ohjelmointi	70 €	24 86.80 € x2
	Kassakone vuokra/kk	81 €	24 100 € x2
	Kassakoneen ohjelmointi	61 €	24 75 €
	Paperit	1.09 €	24 1.35 € x10
	Paperit	1.21 €	24 1.50 € x10
MEHU	116.20 € Mehun teko-hyvitys mehumansikasta		
JÄÄTELÖ	484.86 € 5l sitruuna-lakritsi	20.80 € x4	83.20 €
	sis.alv 14 5l minttu	20.80 € x2	41.60 €
	59.54 € 5l mango-meloni lton	22.90 € x2	45.80 €
	5l vanilja	20.80 € x2	41.60 €



	5l mansikka	20.80 €	x2	41.60 €
	5l vanhan ajan suklaa	20.80 €	x2	41.60 €
	5l tofuline toffee	22.90 €	x2	45.80 €
	Vohveli 400kpl	0.09 €	x400	35.17 €
	Glut. Vohveli	0.41 €	x120	48.95 €
GS1 LIITTYMÄ	136.40 €	Vuosimaksu		
	sis. Alv 24			
	26.40 €			
KAHVI	320 €	0.08€/per kuppi * 4000		
LETTUTAIKINA	200 €			
ESPRESSOKEITIN	300 €			
BLENDERI	30 €			
<u>VUOKRAAN SISÄLTYY</u>				
KAHVINKEITIN				
VITRIINI				
JÄÄTELÖALLAS				
KYLMIÖT				
UUNI&LIESI				
MIKROAALTOUUNI				
VEDENKEITIN				

# HINNASTO:

## MANSIKKA VALMIIKSI POIMITTUNA

39€/5KG LTK

- RASIA

6€/RASIA

-

- EILINEN

33€/5KG LTK

## VADELMA VALMIIKSI POIMITTUNA

42€/2,5KG LTK

- RASIA

5€/RASIA

- ITSEPOIMINTA

3,50€/KG

- EILINEN

36€/2,5KG LTK

## HERNE

4,50€/18€/2l

## KAHVI

- PIENI

1,00€

- ISO

2,00€

- SANTSIKUPPI

0,50€

## LIMUT

2,00€

## PILLIMEHUT

2,00€

## RAIKASTAMON HERUKKAMEHU

2,50€

## KORVAPUUSTI

2,00€

## KUIVAKAKUN PALA

1,50€

## MUSTIKKAPIIRAKKA/VADELMAPIIRAKKA

2,50€

## GLUTEENITON MOKKAPALA

2,50€

## JÄÄTELÖANNOS

6,00€

## JÄÄTELÖTÖTTERÖ (MYÖS GLUT.)

3,20€/1pallo/5,00€/2palloa